المال والتجارة

AL MAL WALTEGARA

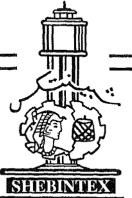
كارثة أم دمار شامل !!!

ملفات التعثر مازالت قائمة تهدد الاقتصاد القومى

الضريبة الموحدة فى ميزان الإسلام

(إصدرات)
المحاسبة عن التأثيرات البيئية والمسئولية الاجتماعية للمشروع

مالية • اقتصادية • عامة • تصدر شهرياً • العدد ٤١٥ • شهر نوفمبر • ٢٠٠٣ • السعر ١٥٠ قرشا



تمثـــل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج

صناعة الغزل والنسيج

واجهة مصر الصناعية المتقدمة فى هذا المجال ـ وتلك الحقيقة يؤكدها حجم ونوعية إنتاجها من الغزول وكذلك الإقبال المطرد الذى يلاقيه إنتاجها من هذه الغزول فى أسواق العالم شرقاً وغرباً .

- والشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السميكة ـ والمتوسطة ـ والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .
- قطـــن ١٠٠ ٪
- **الطرف المفتوح** : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ (O . E) .
- **الغـزل الحلقى** : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .
- **ومن النمر الرفيعة** : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ ممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .
- **خيوط الحياكة** : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .
- **الخيوط المخلوطة** :
  - بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .
  من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية .
  - خيوط الشانيهات بأنواعها المختلفة .
- **الإكريلك** :

وقد أضافت إلى إنتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطاً جديداً لإنتاج الآتى :

* غزل الإكريلك : من نمرة ٢٨ مترى إلى ٥٠ نورمال وهاى بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .
* غزل الإكريلك قطن / قطنى ٥٠ / ٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوربا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم إنتاج مصانعها من خيوط الغزول المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوربى ـ وباقى دول أوربا الغربية ـ وأسواق دول أوربا الشرقية ـ وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية ـ كندا ـ اليابان ـ تايوان ـ وسوريا ـ قبرص ـ تركيا ـ لبنان .

الإدارة والمصانع : شبين الكوم برقياً : شبينتكس .

تليفون : ٣١٤٠٠٠ ـ ٣١٤٢٠٠ ـ ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب : ـ الإسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ ـ ٤٨٦٥٢٣٦

ـ القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100



علمية ـ اقتصادية ـ مالية ـ عامة ـ تصدر شهريا

العدد ٤١٥ ـ نوفمبر ٢٠٠٣ م

رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير
أحمد عاطف عبدالرحمن

نائب رئيس التحرير
أ.د / كامل عمران

في هذا العدد

القسم الأول خاص بنشر الأبحاث المحكمة وفقا لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

الاشتراكات

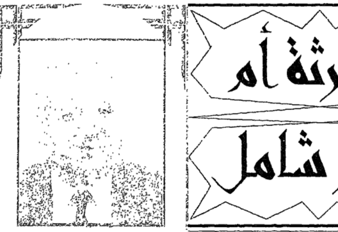
- الاشتراكات السنوية ١٨ جنيها مصريا داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكي في جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة على العنوان أدناه
- الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة

ثمن النسخة

جمهورية مصر العربية ١٥٠ قرشا

سوريا	٥٠ ل س	ليبيا	٥٠٠ درهم		
لبنان	٢٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيها		
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينارات		
الأردن	١ دينار	الكويت	٨٠٠ فلس		
السعودية	١٠ ريالات	دول الخليج	١٠ [illegible]		

١١ شارع ميريت باشا ـ ميدان التحرير ـ القاهرة تليفون : ٥٧٤٤٦٣٠ ـ ٥٧٤٢١٩٠ فاكس : ٥٧٥٠٤١٩





كلمة العدد
بقلم
رئيس التحرير
محاسب
أحمد عاطف عبد الرحمن

بعد يوم ٢٩ يناير المشئوم هذا التاريخ كان بداية لاستفحال الكارثة فهى موجودة منذ سنوات ولكنها كانت تسرى كالنار فى الهشيم لا أحد يحس بها أو يراها ولكنها تستمر وتشتعل فى بطء و تباطؤ ، ظاهرة بسيطة وباطنها خطير كادت أن تدمر كل شئ أمامها وكل نجاح يكون قد صادفنا فى أحد المجالات .

فالمشكلة الاقتصادية مشكلة عامة حكومية ١٠٠٪ من أسباب كثيرة وعديدة نوجز قدراً منها فى التالى :-

أولاً : غياب التخطيط الشامل للعملية الاستيرادية

وترتيب الأولويات بدلاً من انتشار السفه الاستهلاكى فى الاستيراد لصالح أفراد معدودين على حساب مصير أمة .

ثانياً : عشوائيات القرارات :

منذ سنوات وعلاج الوضع الاقتصادى يسير من سئ إلى أسوء بداية من القرار السئ لمحافظ البنك المركزى فى عام ٢٠٠٠ بتغطية الاعتمادات المستندية بمائة فى المائة دون تفرقة بين استيراد الخامات ومستلزمات الإنتاج وبين استيراد الآيس كريم وأكل القطط والكلاب .

فإذا كان التسهيل للمصانع الكبيرة لاستيراد الخامات ولكن بدون حد إئتمان أو تحويل بنكى فالميزة مفقودة تماماً وبخاصة فى حالة المصانع الصغيرة والمتوسطة التى تعتمد على كبار المستوردين للخامات ومطالبتهم بتدبير العملة فما كان منهم إلا أن يتسابقوا للشراء من السوق المحلى بدون حدود للسعر ومن هنا استغل ضعاف النفوس وبدأت مؤامرة الدولار فالزيادة يتحملها المستخدم والمستعمل والأخير للخامات حيث ستضاف هذه الزيادة ضمن تكلفة الشراء ومن هنا بدأ السباق بين السعر والتكلفة .

ثالثاً : التمويل و التعثر :

منذ بداية التعثر للمصانع والوحدات الإنتاجية عام ١٩٩٧ تقريباً نتيجة تباطؤ السوق مما زاد من حالة الكساد والركود .

فالحكومة لم تهتم بمشاكل المتعثرين الجادين بل انصرف كل همها على كبار المتعثرين تحت ضغط إعلامى كبير فأصبح المتعثر الصغير ضحية بل تحول إلى متعثر متوسط ثم متعثر كبير نتيجة لتراكمات الفوائد دون حل للمشكلة أو دون استيعاب للوضع السئ الذى يسير إليه الاقتصاد - مئات المصانع ضاعت تحت أقدام قلة من المنحرفين سواء من رجال الأعمال أو العاملين بالبنوك لأنه من البديهى لا يوجد رجل أعمال منحرف بدون مساعدة من داخل البنك والفائدة كما هو معروف مشتركة ولكن ما ذنب صغار المصانع ومصير آلاف العمال وأسرهم فى حالة التوقف والغلق وهذا ما حدث الآن بعد أن لجأ البعض إلى بيع جانب من آلاتهم لسداد أجور العمال .

رابعاً : استنزاف المال العام :

فى مشروعات تعد من قبيل الرفاهية التى لا مبرر لها ولا يستفيد منها إلا القليل على حساب غالبية معظمهم يعيش دون حد الفقر .

الإسراف الغير مبرر فى الإعلام فى أقمار صناعية ومحطات إعلامية وقنوات مسموعة أو مرئية لا يراها أو يسمعها أحد لأن معظم الشعب يلهث وراء لقمة العيش وليس لديه من الوقت أو المال ليقرأ صحف تتضمن عشرات الصفحات أو يرى محطات تليفزيونية تعمل ٢٤ ساعة وياليتها مرشدة وتراعى أننا نعيش فى دولة شرقية متدينة ولكن للأسف محطات مباحة ومستباحة حتى أدخلت الفساد فى كل بيت وساعدت على تفشى الجريمة لأن حالة الحرمان مع ما يرى ويسمع يولد حالة من الحقد

الطبقى وينجر طاقات كامنة تدمر كل ما يقابلها من قيم وأخلاق.

إنه إعلام فاشل إذا ما قارناه بالقنوات العربية والأجنبية الهادفة التى انصرف الكثير ممن لديهم القدرة على مشاهدتها وسماعها .

مليارات أنفقت فى إعلام لا يخدم سوى نسبة لا تتعدى واحد فى المائة لشعب يبحث عن رغيف العيش .

ومشاركة من الدولة للقطاع الخاص فى عمليات صناعية من المفروض أن لا تزاحم القطاع الخاص فى أرزاقه حتى يتمكن من مواجهة تحديات الحياة القادمة له من الداخل أو الخارج .

خامساً : فساد النظام الحزبى :

وما تتحمله الدولة من نفقات لنظام حزبى فاشل فاقد للشعبية تماماً ولا ينضم إليه إلا ذوا الحاجة أو من يريد التسلق من الانتهازيين ومائل أمامنا حزب العدالة ورئيسه وراء القضبان وغيره من الأحزاب الوهمية والتى تحمل كلها من الشعارات المكررة والتى سئمنا منها ما هو بعيد عن الواقع .

مؤتمر الحزب الحاكم الذى فشل فشلاً ذريعاً فى إيجاد الحلول لمشكلة الكساد والركود بل حكومة الحزب لا تحمل برنامجاً تعمل من خلاله حتى يكون هناك ضوابط وخطوط تسير عليها .

نأمل من الرئيس إنهاء هذه الحياة الحزبية تماماً لأنها هى مجرد ضياع للوقت وللأموال بدون نتيجة يحسها ويشعر بها رجل الشارع الذى توجعه المشكلة الاقتصادية والمدارس تفتح أبوابها أصبح كل أب وكل ولى أمر عليه أن يدبر مصاريف الأولاد وهذا ما يستحيل الآن على معظم أفراد الشعب ويؤكد ذلك ما قرأناه مع بداية العام الدراسى من انتحار أب لعدم تمكنه من تدبير أموال تغطى احتياجات أولاده لدخول المدرسة - إنها حقاً كارثة فى كل بيت.

إن النظام السياسى مع غياب سياسة الإصلاح أضاع الكثير من عمرنا فى كوارث اقتصادية - لقد آن الأوان لإلغاء هذا النظام الحزبى الذى لا يحمل منه سوى الاسم لقد غاب وضاع وسط مشاكل حياتية داهمة .

إن الأمل كبير فى إعادة صياغة للحياة السياسية ومن ثم الاقتصادية التى تسيطر عليها القرارات الفردية والعشوائية والتى ساعدت على انتشار الفساد فى كل أنحاء الدولة والضحية هذا الشعب المسكين الذى عانى ويعانى الكثير منذ عصر الشمولية والآن يذبح على مائدة الحرية بسكين العولمة .

وسياسة الباب المفتوح أصابت الاقتصاد القومى بنزيف دام .

إن الاقتصاد القومى يحتاج لسياسة وعلاج باتر من خلال إعادة تنظيم وخلق حياة حزبية سليمة كما سمحت لنا بمشاهدتها بها قنواتنا الفضائية والتى نطالع من خلالها على حرية الآخرين وكيف يمارسونها إننا نصاب بحالات من الإحباط بأننا لا نعيش مثل الآخرين ويكفى دلالة على تخلفنا سياسياً منذ الأخذ بنسبة العمال والفلاحين فى التمثيل السياسى وهذا مالا نجده فى دول العالم الواسع.

فالآن الرأسمالية الوطنية ممثلة فى رجال الأعمال لقد فتحت لهم السجون نتيجة تعثرهم فى مصانعهم والمثقفين الذين داهمهم قطار البطالة وأصبح خريجو الجامعات والمعاهد والمدارس الفنية يمثلون كارثة فى كل منزل تهدد الاستقرار وتزيد من معاناة الشعب .

إن العلاج لابد أن يكون باتراً من خلال علاج جذرى للدستور وللحياة السياسية مع إصلاح عاجل اقتصادى لضخ أموال للمصانع حتى لا تغلق أبوابها وتقذف بحمم من العمال وأسرهم إلى الشوارع ومن ثم إلى الجريمة فى حق المجتمع الظالم لنفسه والمظلوم من قبل الأخرين .

سادساً : تشجيع الاستثمارات :

عنصر ذهب أدراج الرياح كنا نقرأ صباح كل يوم عن تأسيس شركة ومصانع تفتح أبوابها ولكن انعكست الصورة الآن الكل يهرب واختفت الاستثمارات أمام أجواء غير مشجعة .

الحكومة مسئولة عن تراجع سوق الاستثمار ممثلة فى سياسة بنوك انكماشية ومازالت مشاكل الاستثمار قائمة من حيث المعوقات الإدارية والقانونية مما قضى على فرص الاستثمار .

حقيقة الوضع الآن خطير ويعد دماراً شاملاً لكل شئ فالاحتياج ملح وضرورى من أجل الإصلاح الشامل وإيقاف النزيف الذى لا مبرر له للمال العام فى خلق قوى إنتاجية تنافس القطاع الخاص ووقف الأنشطة الغير ضرورية أملاً فى تدبير لقمة العيش ومعالجة الخلل بين الأجور والأسعار والعمل على تشغيل المصانع حفاظاً على العمالة بدلاً من الكلام الكثير عن بنوك لا يعنى القائمون عليها من بعيد أو قريب ما يحدث خارج جدران هذه البنوك فهم ينعمون بمرتبات عالية أمام شعب يعانى آلام الفقر بل إن هناك من أفراد الشعب ما أصبح يعيش على وجبة واحدة يومياً وهذا الإعلام المتقدم لشعب لا يملك حتى تليفزيون أبيض وأسود بل كلهم من رواد المقاهى .

هذا ما سيحاسبنا عليه الله سبحانه وتعالى.

أهم موضوعات الساعة

ملفات التعثر مازالت قائمة تهدد الاقتصاد القومى

دكتور/ محمد لطفى حسونة
أستاذ بكلية تجارة عين شمس

شاعت ظاهرة تعثر كبار عملاء البنوك على الساحة الاقتصادية خلال الفترة الأخيرة ، وصاحب شيوع تلك الظاهرة اتخاذ أجهزة الدولة لإجراءات أمنية وقضائية أدت إلى تخوف بعض رجال الأعمال من المواجهة مع الجهات الأمنية والقضائية والهروب خارج البلاد .

كما أبرزت تلك الظاهرة إلى الوجود مناقشات مستفيضة على مستوى المهتمين بقضايا الاقتصاد المصرى ، بصفة عامة ، وأيضاً على مستوى البنك المركزى والبنوك العاملة بالسوق المصرية ، بصفة خاصة - حول مفهوم التعثر وأسبابه وطرق علاجه .

ومن ثم فقد أصبحت هذه الظاهرة « تمثل أزمة حقيقية » متعددة الأبعاد تواجه المجتمع المصرى ، وتثير لدى العديد من المراقبين فى الداخل والخارج استفسارات جادة حول مدى تقدم التحول الاقتصادى والاجتماعى فى البلاد ، ومدى تقبل إدارة المجتمع وعناصره المختلفة للانتقال إلى منهج الاقتصاد الحر ، وتطبيق أدواته وأساليبه التى تختلف عما يطبق فى الاقتصاديات الموجهة ، والتى لا تقبلها ولا يقتنع بجدواها إلا المجتمعات التى تخلصت نهائياً من معتقدات الفكر الشمولى والمغالاة فى استخدام شعار « محاربة الفساد » كسلاح ، للحد من نمو ونفوذ طبقات بعينها .

إن علاج الأزمة الحالية هو أمر غاية فى التعقيد ، ويتطلب جهداً كبيراً يتفق مع جسامة الأزمة ، ويتطلب حسما قاطعا من الإدارة الاقتصادية بل وتدخلاً من الإدارة السياسية فى المجتمع .

لذلك فإن العلاج ، يتطلب تدخل الدولة السريع والحاسم ، وهو تدخل يستند إلى استراتيجية دفع التنمية الاقتصادية والاجتماعية وترسيخ فلسفة الحرية الاقتصادية ، ففى مثل ظروفنا وأحوالنا ، يمكن القول إن الدولة هى الجهة الوحيدة القادرةعلى الحل ، وهذا التدخل يكون بتطبيق سياسات ، وإعلان وتنفيذ إجراءات معينة ، تهدف إلى تحقيق الآتى : -

١ - تغيير المفاهيم السائدة والأفكار التى برزت للوجود نتيجة للأزمة .
٢ - تهيئة المناخ لإعادة الأمور إلى نصابها ودفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية .
٣ - تعميق فلسفة الاقتصاد الحر .

هذا بالإضافة إلى تطبيق الأساليب الفنية المباشرة لعلاج مشكلة التعثر التى يواجهها كل عميل على حدة على مستوى البنوك المختلفة ، منفردة أو مجتمعة .

وعلى ذلك فإن هذا المقال يتبنى وجهة نظر للمعالجة ترتكز على محورين رئيسيين : -

المحور الأول : معالجة جذور الأزمة .
المحور الثانى : معالجة مظاهر الأزمة .

وقبل تناول هذين المحورين بالتفصيل نشير إلى نقطة هامة ، وهى الأثر على الجهاز المصرفى والاقتصاد القومى حيث أن أزمة تعثر كبار العملاء فى البنوك تشكل خطورة على البنوك ذاتها ، وبالتالى على الاقتصاد القومى ككل ، وبصفة خاصة فى الاقتصاديات التى يعتمد قطاعها المالى على الجهاز المصرفى أكثر مما يعتمد على سوق المال ، ويزداد الدور المطلوب من الدولة فى معالجة هذه الأزمة، إذا كان الجهاز المصرفى فى هذه الدولة له ارتباط تاريخى وموضوعى بالحكومة .

ويمكن القول ، فى ضوء الواقع العملى ، بأن الاقتصاد

المصرى هو اقتصاد يعتمد على الوساطة المصرفية ، وأن للحكومة تأثيراً مباشراً فى هذا الأمر ، كما أن لها أيضاً مصلحة موضوعية فى المحافظة على قوة ومصداقية الجهاز المصرفى لاعتمادها الكبير عليه فى تمويل نسبة هامة من الإنفاق العام الجارى والاستثمارى .

ويتضح اعتماد الاقتصاد المصرى جوهرياً على الوساطة المصرفية ، من المظاهر الآتية :ـ

١) المساهمات الكبيرة للبنوك فى المشروعات الإنتاجية الضخمة .

٢) تدخل البنوك إلى درجة ما فى إدارة المشروعات نظراً لمساهمتها فى هذه المشروعات أو لكبر حجم القروض التى تمنحها لها .

٣) الدور الهام الذى لعبته ـ ولا تزال تلعبه ـ البنوك فى سوق المال المحلية ، نظراً لمساهمتها الكبيرة فى رؤوس أموال العديد من الشركات ، ولما تقدمه من تمويل للمستثمرين فى سوق المال ، ولسيطرتها على صناديق الاستثمار وغيرها من الأوعية الادخارية .

٤) لا تزال سوق المال فى مصر ، سوقاً ضيقة وضعيفة وغير متقدمة ، تسيطرعلى إدارتها الفلسفة الرقابية والتشدد الإدارى ، وفرض العديد من القيود .

٥) لا يخفى أن الحكومة بذاتها أو من خلال الأشخاص العامة وبنوك القطاع العام ، كانت العنصر الأساسى فى إنشاء وإدارة ورقابة وحدات الجهاز المصرفى ، وهى فى ذلك تشبه بعض الدول (مثل فرنسا وإسبانيا وإيطاليا) وليست مثل الدول الأخرى التى وإن كانت تعتمد على الوساطة المصرفية ، إلا أن حكوماتها لم تلعب دوراً كبيراً فى وجود الجهاز المصرفى مثل ألمانيا وسويسرا .

مما سبق ، يتضح مدى أهمية الجهاز المصرفى المصرى فى تمويل التنمية الاقتصادية وكذلك ارتباط الدولة تاريخياً وموضوعياً بالجهاز المصرفى ، وبالتالى فإن معالجة المشكلات التى يتعرض لها الجهاز المصرفى ، وأهمها مشكلات تعثر كبار العملاء ـ يجب أن تتم باستخدام « الحلول » التى لا تؤدى إلى التأثير السلبى على الجهاز المصرفى وزيادة حدة مشاكله .

ذلك أن توقف الجهاز المصرفى عن تمويل عملية التنمية لا يمكن أن يتم تعويضه بوسيط مالى آخر مثل سوق المال نظراً لحداثته من جهة ، ونظراً لاعتبار آخر له أهميته الكبيرة وهو عولمة سوق المال ، بمعنى ارتباط سوق المال المصرية ، بسوق المال العالمية بشكل غير متكافئ بسبب وضع البنية المعلوماتية فى سوق المال المصرية . وكذلك تخلف المنتجات المالية المحلية عن مثيلاتها العالمية وصعوبة إدارة سوق المال ... الأمر الذى يؤدى مباشرة إلى تبعية سوق المال المحلية ، للسوق العالمية ، وهى معادلة لا يمكن الاعتماد عليها لتمويل التنمية الاقتصادية بما يتفق ويلبى الأولويات المحلية والوطنية .

أما فى الجهاز المصرفى ، فإن عولمة البنوك موضوع لا يزال فى بدايته ، بالتالى فإن دور البنوك المصرية لا يزال هو الدور الرائد فى تلبية احتياجات التنمية وأولوياتها الوطنية .

وفيما يلى نتناول كلا من المحورين السابقين لمعالجة الأزمة :ـ

المحور الأول : أساليب معالجة جذور الأزمة : تقع مسئولية معالجة جذور الأزمة على عاتق الدولة وتقضى بالدرجة الأولى تحقيق ما يلى :ـ

١) تطوير سوق المال :

ويبدأ ذلك بتخفيض القيود الرقابية ، سواء من حيث التشريعات والتعليمات أو من حيث الممارسة التنفيذية والرقابية ، وقد تم هذا فى جميع الدول التى تطورت فيها أسواق المال فى السنوات الأخيرة فى إطار ما يعرف بـ Deregulation حيث إن تطوير سوق المال وتخفيف القيود فيها ، يوفر للاقتصادالقومى وسيطاً مالياً أساسياً بدلاً من الاعتماد فقط على الجهاز المصرفى .

٢) تطوير قانون البنك المركزى :

بحيث تتحقق استقلالية البنك المركزى بمعناها الموضوعى وليس بمعناها الإدارى فقط ذلك أن تبعية البنك المركزى للسيد رئيس الجمهورية ، وإن كانت تحقق الاستقلال الإدارى لهذه المؤسسة الهامة ، إلا أنه لاكتمال الاستقلال ، يلزم أن يتحقق الجانب الموضوعى والفنى له بمعنى عدم تكليف البنك المركزى بممارسة اختصاصات متضاربة تؤثر فى استقلالية قراره وبمطالعة القوانين الحديثة للبنوك المركزية فى دول الاقتصاد الحر (أمريكا ـ نيوزيلندا ـ استراليا ـ المانيا ـ دول شرق آسيا) وكذلك انجلترا فى التعديل الأخير لقانون البنك المركزى الصادر سنة ١٩٩٨ نجد أن الاختصاص الوحيد للبنك المركزى هو « إدارة السياسة النقدية » . بينما لم يعد البنك المركزى فى هذه

الدول مسئولاً عن الإشراف على الجهاز المصرفى . ولا عن إدارة الدين الحكومى ، نظراً للتعارض بين السياسات الواجب اتباعها لممارسة كل هذه الاختصاصات بواسطة جهة واحدة مما يؤثر على المعنى الموضوعى لاستقلالية البنك المركزى .

والملاحظ أن البنك المركزى المصرى حالياً مسئول عن :

- الإشراف على السياسة النقدية والائتمانية والمصرفية .
- إدارة الدين العام.
- إدارة احتياطيات الدولة من الذهب والنقد الأجنبى.

بينما فى قوانين البنوك المركزية فى الدول المشار إليها ، تم استبعاد كل من وظيفتى إدارة الدين العام (وذلك بتخصيص وزير دولة لإدارة الدين العام أو إضافة هذه المسئولية إلى وزير المالية) ، وكذلك استبعاد وظيفة الإشراف على الجهاز المصرفى من وظائف البنك المركزى وإسنادها إلى هيئة أو لجنة عليا للرقابة على الخدمات المالية (يكون البنك المركزى عضواً فيها) .

٣) دور الأجهزة الرقابية .

من الواضح خلال الفترة السابقة أن الاقتصاد المصرى يعيش تناقضاً واضحاً وهو اعتبار التعثر جريمة جنائية ، على الرغم من أن التعثر يعنى ضمناً من الناحية الفنية عدم القدرة على الوفاء لأسباب خارجة عن إرادة الشخص. وهذا التناقض ليس له مثيل فى أى من دول العالم المتقدم ، كما أنه من البديهى أن المتعثر ليس مجرماً ، وإلا تم تجريم التعثر فى القوانين المعنية ، وبالتالى لا يمكن تصور معالجة التعثر بنفس وسائل معالجة الإجرام .

مما يتطلب إعادة صياغة لدور الأجهزة الرقابية فى التصدى لموضوعات التعثر حيث يجب العمل على التحديد الدقيق لدور الأجهزة الرقابية وتطويره بحيث يساهم بشكل إيجابى فى التنمية الاقتصادية ولا يمكن الحديث عن إعادة الثقة إلى الاقتصاد المصرى وإعادة الحيوية والروح إلى الجهاز المصرفى إلا بالتعجيل فى إصدار الأداة القانونية التى تحدد تصوراً واضحاً لعلاقة الأجهزة الرقابية بأعمال البنوك .

نظراً لما لهذه العلاقة من أهمية كبيرة للغاية فإن الحفاظ على أمن المجتمع اقتصادياً واجتماعياً ، ويدخل ضمن هذا التصور علاقة الأجهزة الرقابية ببعضها البعض ومراعاة التخصص الفنى .

إن دور الأجهزة الرقابية فى البنوك يحتاج إلى إعادة نظر شاملة لأن العمل المصرفى ذو طبيعة فنية خاصة ، وعادة ما تكون علاقة البنك بالعميل علاقة طويلة المدى وكأنها علاقة مشاركة دائمة وليست علاقة مؤقتة .

إن الأمر يتطلب اتخاذ ما يلزم لتحقيق الآتى : -

أ) وضع تصور واضح لعلاقة الأجهزة الرقابية بأعمال البنوك .

ب) التمسك بقانون سرية الحسابات ، ومحاسبة المسئول عن تسريب أى معلومات عن حسابات العملاء للصحافة وغيرها من جهات الإعلام .

ج) ضمان عدم محاسبة المسئولين فى البنوك عن قرارات تم اتخاذها فى الماضى باتباع الإجراءات المصرفية المعتادة وفى حدود الاختصاصات والمسئوليات الممنوحة للسلطات الإدارية المختلفة ، إلا فى حالة وجود جريمة واضحة مثل الرشوة وغيرها من الجرائم المعروفة عالمياً .

٤) إعادة تنظيم القطاع المالى .

يحتاج القطاع المالى والاقتصاد القومى ، إلى إعادة تنظيم بهدف التنسيق بين السياسات المالية والمؤسسات المالية المختلفة وقد يكون من المناسب تشكيل لجنة عليا للإشراف والرقابة على الخدمات المالية ، تتولى التنسيق بين جميع الكيانات التى يتكون منها القطاع المالى (البنوك - شركات التأمين - صناديق الاستثمار - شركات الخدمات المالية مثل إدارة المحافظ - شركات التأجير التمويلى - شركات التمويل العقارى ... إلخ)

٥) الإسراع فى خصخصة أكبر بوك القطاع العام تأثراً بالأزمة .

نقترح خصخصة هذا البنك وذلك أسوة بما تم اتباعه مع بنوك عامة مماثلة فى الدول الأخرى - مثل بنك كريدى ليونيه الفرنسى - وذلك بعد معالجة الديون المتعثرة الكبيرة لديه باتباع الأساليب الواردة بهذه الورقة وكذلك زيادة رأسماله بواسطة الدولة ، ثم طرح أسهم البنك للاكتتاب العام أو الاكتتاب الخاص بعد تحديد االقيمة العادلة للسهم التى ستأخذ فى الاعتبار المقومات المعنوية (الشهرة - النظم ... إلخ) والمقومات المادية (الأصول المالية والثابتة وغيرها) ، ومن المؤكد كما تم فى حالة بنك كريدى ليونيه أن الدولة ستحقق ربحاً كبيراً من بيع أسهمها فى السوق المحلية والعالمية ... حيث تسترد كل استثماراتها الفعلية بالقيمة السوقية فضلاً عما يمكن أن تحققه من أرباح كبيرة .

ومن الجدير بالذكر أن خصخصة البنك المعنى بعد إعادة هيكلته لن تقابل بمقاومة اجتماعية ، نظراً لأنه سيمثل حلاً حاسماً لمشاكل البنك التى نشرتها الصحف وأصبحت معلومة للكل .

المحور الثانى : معالجة مظاهر الأزمة :

لا يمكن اعتبار المعالجة السريعة لأزمة تعثر كبار العملاء فى الوقت الحالى موضوعاً مستقلاً فى حد ذاته وإنما يرتبط ارتباطاً وثيقاً بتطوير القطاع المالى فى الاقتصاد المصرى .

وإذا سلمنا أن الهدف من المعالجة هو إعادة الحيوية للقطاع المصرفى وبالتالى للحياة الاقتصادية ككل ، وإذا استرشدنا بتجارب الدول الأخرى فى هذا المجال ومن أهمها إنجلترا ـ فرنسا ـ اليابان وغيرها من دول الاقتصاد الحر .

يمكننا أن نلخص المعالجة باتباع عدة أساليب أهمها : ـ

(١) تسوية الديون المتعثرة ، وتحديد الأرقام النهائية لها بعد التسوية .

وذلك من خلال تشكيل لجنة على مستوى كل بنك للاجتماع بالعملاء المتعثرين أو ممثليهم القانونيين والماليين والتوصل إلى تسوية مقبولة من الطرفين بعد اتباع الأساليب المتعارف عليها فى هذا الشأن لتخفيض المديونية ومن أهمها : ـ

- قبول السداد العينى بناء على تقييم الخبراء ، وهو أحد الحلول الأساسية التى لا يمكن رفضها.
- تخفيض الديون بقيمة الفوائد المهمشة والمجنبة بالكامل .
- تحويل بعض الديون إلى مساهمة فى رأس المال ـ بناء على دراسة تبين جدوى هذا الإجراء .
- تحويل الديون القصيرة الأجل إلى قروض متوسطة الأجل أو طويلة الأجل بفائدة ميسرة ، عن طريق إصدار سندات مضمونة من البنك بفائدة بسيطة وبين عمولات أو مصاريف .
- إعادة تشغيل المشروعات القائمة للعميل وتمويل المشروعات الجديدة بعد دراستها والتأكد من جدواها

(٢) إنشاء صندوق أو مؤسسة للديون المتعثرة .

وذلك أسوة بما تم فى اليابان حيث تم تأسيس « المؤسسة التعاونية للديون المتعثرة » أو فى فرنسا حيث تم إنشاء « بنك الديون المتعثرة » .

على أن يقوم هذا الكيان بشرآء الديون المتعثرة ، التى لم يتم تسويتها مع البنوك الدائنة والمتمثلة فى سندات مديونية مثل « الكمبيالات والإيصالات » . ويتم الشراء بخصم معين من قيمة الديون ، ويقوم الكيان المذكور بتسوية هذه الديون المتبقية مع العملاء بطرق مختلفة . من أهمها التقسيط على فترة طويلة أو مبادلتها بأصول أخرى لدى العميل أو تحويلها إلى مساهمات ومشاركات مع العميل .

ويتكون رأس مال الكيان المذكور من مساهمات البنوك وشركات التأمين كما يمكن منحه قرضاً مسانداً ميسراً من الدولة ذاتها .

(٣) إصدار التشريعات أو التعليمات اللازمة للتيسير على البنوك وعلى صندوق الديون المتعثرة .

ومن أهمها الآتى :

- إعفاء صندوق الديون المتعثرة من كافة أنواع الضرائب والرسوم .

السماح للبنوك بخصم مخصصات الديون المشكوك فى تحصيلها ـ المعتمدة من مراقب الحسابات والبنك المركزى ـ من الوعاء الضريبى أياً كانت نسبتها من قيمة المدينين (حيث إن الحد الأقصى حالياً ٥ ٪ من قيمة المدينين).

- السماح للبنوك بإعادة تقييم أصولها الثابتة المملوكة لها . بالقيمة السوقية وإضافة أرباح إعادة التقييم إلى حقوق الملكية ، الأمر الذى تم اتباعه فى العديد من الدول حيث أنه يؤثر تأثيراً إيجابياً على معدل كفاية رأس المال .
- السماح للبنوك بتكوين احتياطيات تدعيمية خاصة خصماً من الأرباح ، مع إعفاء هذه الاحتياطيات من الضريبة على الدخل .
- إلغاء الدمغة النسبية السنوية على القروض التى يتم تسويتها ، نظراً لأنها تمثل عبئاً غير منطقى على مدين متعثر .
- تحصين لجان تسوية الديون المتعثرة من أى ملاحقة أمنية أو مساءلة قضائية مستقبلاً واعتبارقراراتها بشأن التسويةنهائية لا يجوز الطعن فيها مستقبلاً أو تجريمها .
- السماح لصندوق الديون المتعثرة بإصدار سندات طويلة الأجل بضمان الأصول التى آلت إليه بحيث تتوافر للصندوق موارد متجددة .



تفعيل دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمارات


الباحثة
عايدة حنا جرجس
خبير مالى
ومستشار ضريبى

استكمالاً لما سبق نشره فى العدد السابق من هذا البحث

****

المبحث الثالث
دراسة مقارنة للأنظمة الضريبية [1]

تتناول الدراسة المقارنة الأنظمة الضريبية فى عديد من الدول من آسيا (الصين ـ فيتنام ـ سنغافورة) وشرق أوروبا (المجر ـ جمهورية التشيك) وأمريكا اللاتينية (البرازيل) وسنتعرف على كل جزء الذى تحصل عليه كل دولة من الاستثمار الأجنبى . كل هذه الدول تتبع أنظمة ضريبية تتماشى مع نوع معين من الاستثمار ،تبدو فى تخفيض معدل الضريبة أو الإعفاء منها ، معظم الدول التى ذكرناها تتحول اقتصادياً نحو اقتصاد السوق وجذب الاستثمار الأجنبى هو هدفها الأساسى فى خطة التنمية فالذى كان يمثل عوائق الاستثمار يبحث الآن عن ترويج نشاط الاستثمار فالتصدير صار الهدف الأول للدولة المضيفة فى كل من آسيا ـ أمريكا اللاتينية ـ وإفريقيا وحديثاً شرق أوروبا (وود وارد ورولف ١٩٩٣) .

وتعديل التشريع لجذب الاستثمار الأجنبى بدأ فى الصين ومصر فى عامى ٧٩ و ٧٤ أما بالنسبة لدول شرق أوروبا مثل المجر والتشيك بدأ عام ١٩٨٩ فقد تغيرت قوانين الاستثمار فى تلك الدول لأكثر من مرة لتكون أكثر جاذبية للاستثمار المباشر .

تجربة كل من شرق ووسط أوروبا أظهرت لنا أن الضرائب هى من الأدوات Tools التى استخدمت لتنشيط الاستثمار . فالتشيك وجمهورية السلوفاك والمجر وبولندا تعد من أوائل الدول فى توجيه اقتصادها للاستثمار الأجنبى ـ فتلك الدول أعدت حوافز ضريبية ضخمة وعدلت قوانين الاستثمار الأجنبى .

وبما أن هذه الدول تتمتع بالاستقرار فقد جلبت الاستثمار الأجنبى وأصبحت من أكبر الأسواق فآخر التقارير الاستثمارية أشارت إلى أن الزيادة فى حجم الاستثمار الأجنبى المباشر

---

(١) د. / رضا عبدالسلام ـ محددات الاستثمار الأجنبى المباشر فى عصر العولمة ـ غير معلوم الناشر ٢٠٠٢ .

لعام ٢٠٠١ كانت من نصيب دول شرق ووسط أوروبا . فكل من التشيك والمجر قد طلبت مليونى دولار وتبوأت القمة على كل الدول جذباً للاستثمار خلال الأعوام السابقة .

فإذا ألقينا نظرة على الصين فى آسيا فنلاحظ أنها فتحت أبوابها للاستثمار من ١٨ عاماً فدخلها أكثر من ٢٨٤,٠٠٠ مشروع أجنبى باستثمارات أجنبية بلغت ٥٠٠ بليون دولار فهى تعد ثانى دولة فى العالم تجذب الاستثمار بعد الولايات المتحدة (حتى عام ١٩٩٩) والصين تضع ستة أنواع من الضرائب على الشركات الأجنبية فيوجد ضريبة على الأرباح التجارية وهى تنطبق على كل المشاريع المحلية والأجنبية ولكنهم يحسنون معاملة الشركات الأجنبية على الشركات المحلية وهو ما يثير غضب الشركات المحلية ، وهناك أيضاً ضريبة الشركات وهى ٣٠ ٪ على المستوى القومى ويوجد أيضاً ضرائب محلية تفرضها الولايات تصل إلى ٣ ٪ (لينج ٩٨) أما عن سنغافورة فقد جذبت أكثر من ١٠ بليون دولار سنوياً خلال الفترة من ٩٥ إلى ٩٨ ولكن بسبب اقتصادها المتميز واستقرار جميع أحوالها السياسية والاقتصادية واعتدال النظام الضريبى وأهم عنصر هو العمالة الماهرة الرخيصة .

أما عن البرازيل ـ فلكونها قريبة من الولايات المتحدة ولديها أيضاً سوق كبيرة تعداده (١٥٠ مليون نسمة) فلديها ميزة تنافسية .نفس الحال موجود فى فيتنام فقوتها لا تتمثل فى الحوافز الضريبية فلديها قوى عاملة ماهرة ومتفتحة وأجورها زهيدة ، وعودة لسنغافوره فليس فقط لانخفاض ضريبة الشركات عندها بل أيضاً لديها مميزات أخرى تتمثل فى موقعها المحورى فى آسيا والقوى البشرية الحاصلة على التعليم العالى وأيضاً قوة بنيتها الأساسية ، موانيها ، مطاراتها وحكومة متفاهمة مع رجال الأعمال وعلى استعداد لوضع أموالها فى مشاريع لرفعة الوطن ، أما الصين فبرغم تعدد أنظمتها الضريبية وتداخلها مع بعضها فيها حجم استثمارات كبيرة والسبب فى ذلك أنها أضخم سوق استهلاكى فى العالم حيث تعداد سكانها يصل إلى ١,٥ مليار نسمة ، وعلى الرغم من التضخم الذى يصل إلى ٢٠٪ فمع ذلك فهى أكثر دولة جاذبة للاستثمار فهناك أيضاً عوامل تنافسية كبيرة تتمثل فى السوق الكبيرة والعمالة الماهرة والرخيصة ، وإذا قارنا النظام المصرى بهذه الدول المشار إليها فنستنتج أن الحوافز الضريبية ليست العامل الأساسى فى الاستثمارات فالبرازيل تقريباً تقدم نفس الحوافز المقدمة فى مصر إلا أن حجم الاستثمارات الأجنبية أكثر من ١٠ بليون دولار فى حين أن مصر حجم استثماراتها ٧٥٠ مليون عام ١٩٩٦ ، كما يتبين لنا أن ضريبة الشركات المصرية أعلى من باقى الدول التى ذكرناها وفى نفس الوقت القانون يوفر إعفاءات من الضريبة تمتد إلى ٢٠ عاماً ، وهى أكبر فترة إعفاء .

أما الضريبة على القيمة المضافة فهى ١٠٪ تبدو لنا أنها منخفضة مقارنة بالدول المشار لها فى السابق فهذا التناقض بين المستويات العليا والدنيا لم نره فى الدول التى ذكرناها ما عدا مصر . كما نلاحظ أن النظام الضريبى والحوافز والإعفاءات تستحوز على اهتمام كبير من جانب الاقتصاديين والحكومات والأنظمة الدولية وحكوماتنا بمصر على الأخص وبعد دراستنا يتضح لنا أن ضريبة الشركات المصرية أعلى من مستويات كل الدول وكما لاحظنا أن الحوافز الضريبية ليست العامل الرئيسى فى جذب الاستثمار ، كما يتطلب قانون الاستثمار بعض التعديلات فيما يتعلق بحقوق المستثمرين والتزاماتهم .

وبعد سؤال عدة شركات عن رأيهم فى ضريبة الشركات فى القانون المصرى بالنسبة للدول الأخرى ، فبالإجابة اتضح أن ٧٠ ٪ تقريباً (٢٣ شركة من بين ٣٤) أكدوا أن ضريبة الشركات أعلى من المستويات الدولية ، بينما قال ٢,٦ ٪ إنها من المستويات الدولية ، لقد قدم لنا الدكتور عبدالحميد سنة ١٩٩٨ دراسة قال فيها إن ضريبة الشركات أعلى من مستوى الضريبة فى كل الدول النامية والمتقدمة فالمستثمر الأجنبى عالق بذهنه أن معدل الضريبة ٤٢٪ والواجب عليه دفعه فى نهاية فترة الإعفاء مهما طالت . كل ذلك سيدفع المستثمرين إلى الفرار وطبعاً سيقلل من فرص الاستثمار ، وحول سؤال عن أهمية الحوافز الضريبية فكانت الإجابات كالآتى : ـ

فقد عبر ٦٪ فقط عن رأيهم فى أن الحوافز الضريبية ليست إلا واحدة من العوامل المهمة وأخيراً ذهب ١١٪ إلى أن الحوافز الضريبية ليست مهمة و٥,٦ ٪ إلى أنها مهمة إلى حد ما ، فالشركات الأجنبية تعتبر مناخ الاستثمار أكثر أهمية من الحوافز الضريبية وقد جاء ذلك فى قول المدير العام لشركة لشركة شنيدر اليكتريك وقال « إن مجموعتنا لا تتخذ قراراتها اعتماداً أعلى الحوافز ، ولكن اعتماداً على بيئة الاستثمار بصفة عامة ».

تعديلات قانون الاستثمار

أقيمت دراسة حول إمكانية تعديل قانون الاستثمار فقد أكد ٣٥٪ بأن ليس لديهم علم عن هذا القانون الصادر منذ ثلاث سنوات . وذهب البعض البعض الآخر بنسبة ٦٥٪ إلى القول باتفاقهم كلية أو جزئياً أما عن [1] الشركات فقد وافقت على ضرورة التعديل وعرضت أسباب إصرارها على التعديل فتبعاً لشركة جنرال موتور مصر « إن الحوافز يتم تقديمها فقط للمستثمرين الجدد وفى قطاعات محددة ومناطق استثمارية معينة بطريقة تحكمية » .

أما عن مدير فندق النيل هيلتون فقال « أنه يجب تعديل وتطوير النظام الضريبى كما ينبغى تخفيض الضرائب الجمركية » .

(١) د / رضا عبدالسلام ـ مرجع سابق .

وانتقلنا لرئيس شركة بيجو مصر فقال « القطاع الخاص المصرى - وليس الأجنبى - يجب أن يعطى حوافز أكثر حتى يقوى ليتمكن من إنشاء مشروعات مشتركة مع الشركات الدولية أو ليتمكن من إمدادها بمواصلات الإنتاج .

أما شركة الكوكاكولا فأعربت أن النظام الضريبى المصرى يعانى من البيروقراطية العالية مؤكداً أن الشركة عانت خسائر كبيرة خلال السنوات الماضية (ما يقرب من ٣٠٠ مليون دولار) كما أن شركة كوكاكولا تدفع ١٠٪ ضريبة موارد طبيعية ٦٠٪.ضريبة مبيعات أضاف المسئول المالى للشركة أنه لو كانت الضرائب منخفضة لتمكنت الشركة من تخفيض أسعار منتجاتها وقال أيضاً أن العلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق الملكية الفكرية . أما عن أسباب انخفاض مكانة دول الشرق الأوسط من الاستثمار الأجنبى المباشر يؤكد لنا بارتلر (١٩٩٧) أن القواعد والتشريعات الضريبية غير مرنة لا نستطيع تطويعها بنفس المستوى الموجود فى الأسواق الواعدة والدول المتقدمة بالنسبة لبلدنا مصر فقد واجه البعض العديد من العراقيل فى التشريعات التى تحكم الاستثمار الأجنبى وهو ما يقف حائلا دون الاستثمارات الأجنبية . فالمنطقة العربية كلها تحتاج إلى كثير من العوامل الجاذبة للاستثمار نذكر منها توافر البنية التحتية القوية والتشريعية وتسهيل الإجراءات الإدارية والقضاء على البيروقراطية والاستقرار السياسى والاقتصادى ، فقد كشفت أحدث الإحصائيات (الأومكتاد) أن نصيب الوطن العربى من الاستثمارات الأجنبية خلال عام ٢٠٠٠ لم يتعد ٣٪ وهى تعتبر نسبة قليلة للغاية نظراً لما تحتويه هذه المنطقة من ثروات طبيعية ومعدنية (١) . أما عن تقارير الاستثمارات العالمية تتأرجح ما بين ١,٣ تريليون دولار تتهافت عليها الدول لاجتذابها فعشرون دولة فقط تستحوز على ٩٥٪ منها، فنصيب دول الاتحاد الأوربى والولايات المتحدة واليابان تصل إلى ٩٠٠ مليار دولار فى حين تحصل أوروبا الوسطى والشرقية على نحو ٢٧ مليار دولار وآسيا ١٤٣ مليار دولار منها ١,٥ مليار دولار لهونج كونج والصين ، أما عن إفريقية فهى تحتل المكانة الأخيرة فنصيبها لا يتعدى ٩ مليارات دولار ضعيفة مقارنة بمثيلاتها على مستوى العالم أو على مستوى المناطق الجغرافية وقد انعكس ذلك فى انخفاض مستوى نصيب الفرد العربى ٢٥٠٠ دولار عام ٢٠٠٠ ويرجع ذلك الانخفاض بشكل رئيسى إلى انخفاض الطاقة الاسنتثمارية فى المنطقة العربية التى تعتبر وإلى وقت قريب من المناطق الطاردة للاستثمارات العربية والأقل جذباً للاستثمارات الأجنبية وتقدر رؤوس الأموال العربية المستثمرة خارج الوطن العربى مالا يقل عن ٨٠٠ مليار دولار وهى مبالغ يجب

(١) الأستاذ / أحمد عصمت جريدة الأهرام بتاريخ ٢٠٠٢/٥/٥ م .

السعى الحثيث لعودة جزء منها أو معظمها إلى الوطن العربى لتحقيق التنمية الشاملة التى تتطلع إليها الشعوب والحكومات العربية خاصة بعد أن تأكد أن الاستثمار فى الوطن العربى وإن كان الآن أقل ربحية لكنه أكثر أمناً يضاف إلى ذلك ما تتخذه معظم الدول العربية من إصلاحات اقتصادية وتشريعية ، فكان لضعف الاستثمارات نتائج سلبية تتمثل فى زيادة نسبة البطالة فى الوطن العربى بنسبة ١٥ إلى ٢٠ ٪ منها ٦٠ ٪ للشباب والمتعلمين ونذكر أيضاً ارتفاع نسبة الفجوة الغذائية حتى بلغت ١٥ مليون دولار .

الفصل الثانى
الاتجاهات الأخيرة
بالنسبة لحوافز الاستثمار

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

« المبحث الأول »
إعفاء التوسعات

تنص المادة من القانون رقم ١٦٢ لسنة ٢٠٠٠ على أن تضاف مادة جديدة برقم ٢٣ مكرراً إلى قانون ضمانات وحوافز الاستثمار الصادر بالقانون ٨ لسنة ٩٧ نصها كالآتى (١) :-

تعفى من الضريبة المنصوص عليها فى المادة (١٦) من هذا القانون التوسعات التى توافق عليها الجهة الإدارية وذلك لمدة خمس سنوات ويسرى على هذه التوسعات الإعفاءات المنصوص عليها فى المادتين (٢٠ و ٢٣) من هذا القانون ، (٢) ويقصد بالتوسع الزيادة فى رأس المال المستخدمة فى إضافة أصول جديدة بهدف زيادة الطاقة الإنتاجية للمشروع وتحدد اللائحة التنفيذية أنواع الأصول والقواعد والضواط التى يعتد بها فى حساب هذه الزيادة .

ومن ثم فإن المشرع قد اتجه إلى توسيع التوسعات فى الأنشطة الاستثمارية هو اتجاه إيجابى نحو تشجيع الاستثمارات فى مصر وقد سبق للباحثة أن نادت بإعفاء هذه التوسعات وجاء هذا القانون استجابة لما نادت به الباحثة .

« المبحث الثانى »
إعفاء نشاط التنمية السياحية

إعفاء نشاط التنمية السياحية المتكاملة وتمتعها بالحوافز ، والإعفاءات الواردة فى القانون رقم ٨ لسنة ٩٧ وطبقاً لأحكام قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٤٨٣ لسنة ٢٠٠١ (٣) .

يضاف إلى البند (٤) من المادة (١) من اللائحة التنفيذية لقانون ضمانات وحوافز الاستثمار بند جديد نصه كالآتى :-

(ج) التنمية السياحية المتكاملة .

ولا شك أن هذا الإعفاء يعطى دفعة قوية للمشروعات الاستثمارية وخاصة المشروعات الكبيرة المتكاملة ، الأمر الذى يمثل دفعة

---

(١) القانون رقم ١٦٢ المنشور فى الجريدة الرسمية العدد ٢٤ (مكرراً) فى ٢٠٠٠/٦/١٨ .

(٢) عايدة حنا - منهج المشرع فى تقرير الحوافز والإعفاءات الواردة فى القانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٧ .

(٣) المنشور فى الجريدة الرسمية ٧ أكتوبر ٢٠٠١ م

للاستثمار السياحى والنشاط السياحى ككل .

« المبحث الثالث »
إعفاء الأنشطة الخدمية في المجتمعات العمرانية الجديدة

إعفاء الأنشطة الخدمية فى المجتمعات العمرانية الجديدة ، وطبقاً لقرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١٤٩٨ لسنة ٢٠٠١ (١) ونص على أنه « يستبدل بنص البند ١٧ من المادة ١ من اللائحة التنفيذية لقانون ضمانات وحوافر الاستثمار النص الآتى » :ـ تنمية المناطق العمرانية والمناطق الصناعية والمجتمعات العمرانية والمناطق النائية التى يصدر بتحديدها قرار من رئيس مجلس الوزراء .

- تخطيط وإقامة المناطق العمرانية وتجهيزها بكافة المرافق والخدمات .
- الأنشطة الخدمية التى تزاول بالكامل فى مواقع ومحال داخل المناطق العمرانية والصناعية النائية لمزاولة النشاط وتتضمن الأنشطة المشار إليها المهن التى تمارس القيد فى النقابات المعنية أياً كان الشكل القانونى لمن يمارسها ، ويشترط للتمتع بالضمانات والحوافز ما يلى :

١ ـ أن يزاول النشاط أو المهنة فى مواقع وأملكن داخل المناطق العمرانية والمناطق الصناعية والمناطق النائية .

٢ ـ أن تكون الممارسة لأول مرة ويستدل فى ذلك من الترخيص الصادر من النقابة المهنية المختصة .

٣ ـ أن يكون موقع الأصول الدائمة اللازمة للنشاط داخل المنطقة .

٤ ـ أن يقتصر الإعفاء على النشاط الذى يزاول داخل النطاق الجغرافى للمدينة أو المنطقة أو المجتمع العمرانى .

« المبحث الرابع »
تعديل المادة ٢٠ من قانون وضمانات حوافز الاستثمار

الاتجاه بتعديل المادة ٢٠ من قانون ضمانات وحوافز الاستثمار يتضمن المشروع زيادة مدة الإعفاء المقررة لرسوم التوثيق والشهر وعقود تأسيس الشركات والمنشآت وعقود القرض والرهن المرتبطة بأعمالها من ضريبة الدمغة إلى خمس سنوات بدلاً من ثلاث سنوات حالياً من تاريخ القيد فى السجل التجارى .

وأضاف الاقتراح أو ثلاث سنوات من تاريخ إبرام العقود وذلك لمواجهة ما يتطلبه الأمر من خطوات وإجراءات قانونية لإقامة المشروع وكذا التيسير على المستثمرين وكذلك تمتعهم بالضمانات والحوافز التى من شأنها إتمام مشروعاتهم واستقرار أوضاعهم .

وناقشت لجنة الاقتراحات والشكاوى بمجلس الشعب برئاسة المستشار محمد جويلى رئيس اللجنة تمهيداً لاعداد تقرير شامل حول المشروع وتقديمه لمجلس الشعب قبل المناقشة العامة للمشروع .

وأشار تقرير اللجنة إلى أن الهيئة العامة

(١) المنشور فى الجريدة الرسمية بتاريخ ٩ / ١٠ / ٢٠٠١ .

للاستثمار توافق على الاقتراح بمشروع قانون فى الشق الأول منه والخاص بزيادة مدة الإعفاء المقررة بنص المادة ٢٠ من القانون ٨ لسنة ٩٧ بإصدار ضمانات وحوافز الاستثمار من ثلاث سنوات إلى خمس سنوات .

ورفضت الهيئة الشق الثانى من الاقتراح والخاص بإضافة عبارة أو ثلاث سنوات من تاريخ إبرام العقود باعتبارها تخل بفلسفة القانون لاعتبارين أولهما هو حث الشركات على القيام ببذل جهد كبير لتنفيذ المشروعات موضحة أن الشركة التى لم تقم بالتنفيذ خلال خمس سنوات لديها المعدلات الكافية للتنفيذ فى حين أننا نحتاج إلى تحفيز الشركات للانتهاء من المشروعات على وجه السرعة والاعتبار الثانى عدم إعطاء سلطة تقديرية لموظفى الشهر العقارى أو هيئة الاستثمار فى تقرير تماما لتنفيذ أو إبرام العقد .

الفصل الثالث

إطار تفعيل دور الحوافز والإعفاءات الضريبية والتنمية

إن منح الحوافز والإعفاءات الضريبية للمشروعات الاستثمارية قد انقسم الرأى بشأنها من مؤيدين للتوسع فى منحها ومعارضين محاولة حل المشاكل التى يعانى منها الاقتصاد القومى من ناحية أخرى ولذلك فإن نظرية الباحث تقوم على الربط بين الحوافز والإعفاءات والأهداف المستوحاة من منح هذه الحوافز والإعفاءات الضريبية ويتطلب الأمر تحديد المشاكل التى يعانى منها الاقتصاد القومى للدولة أو لدولة ما تم توجيه الحوافز والإعفاءات الضريبية لحل هذه المشاكل والاختناقات مستهدفين الوصول لحل هذه المشاكل بأقل قدر من التكاليف من الحوافز والإعفاءات الضريبية . ويتطلب الأمر عدداً من الخطوات فى تطبيق هذا المدخل (١) .

أولاً : تحديد المشاكل التى يعانى منها الاقتصاد القومى واعتبارها هدفا لتوجيه الحوافز والإعفاءات الضريبية للقضاء عليها وقد تكون كل أو بعض المشاكل التالية :

أ - النقص فى رؤوس الأموال اللازمة لإدارة التنمية فى كل أو بعض القطاعات .

ب - البطالة فى كل أو بعض التخصصات .

جـ - انخفاض نسب التصدير والنشاط الاقتصادى الخارجى .

د - النقص فى المرافق ومشروعات المرافق والمواصلات .

هـ - عدم الاكتفاء الذاتى من المنتجات والمحاصيل الزراعية .

و - النقص الملحوظ فى العملات الأجنبية .

ز - نقص التكنولوجيا والخبرة العالمية فى بعض أو كل مجالات الاقتصاد القومى .

ح - تمثيل الواردات لنسبة مئوية كبيرة من إحتياجات البلاد .

---

(١) الأستاذ سمير سعد مرقص - دور الحوافز الضريبية فى تفعيل التنمية - جريدة مصر أعداد ٢ ، ٩ ، ١٦ ، ٢٣ يوليو ١٩٩٥ .

- عدم توافر المشروعات كثيفة الاستخدام

لرأس المال والمشاكل التى يعانى منها الاقتصاد القومى تختلف من بلد لآخر مما يستحيل معه تنميط هذه المشاكل .

ثانياً : توجيه الحوافز والإعفاءات الضريبية وربطها بهذه المشاكل بتكثيف أو تخفيف منح هذه الحوافز طبقاً لدورها فى تحقيق هدف من الأهداف المتقدمة أو المساهمة فى حل مشكلة من المشاكل السابقة بحيث تؤدى هذه الحوافز والإعفاءات فى الأجل القصير والطويل إلى معالجة المشاكل والاختناقات التى يعانى منها الاقتصاد القومى وبالتالى يتحقق الإصلاح الاقتصادى الشامل للدولة ككل .

ثالثاً : تقسيم الحوافز والإعفاءات إلى ضريبية وغير ضريبية وتوظيف كل منها لتحقيق هدف أو مشكلة من المشاكل السابقة بحيث يتم اختيار الحافز أو الاعفاء الضريبى أو غير الضريبى لحل هذه المشكلة أو المشاكل .

رابعاً : يجب أن تكون قيمة الاهداف المتحققة والمشاكل التى توجه الحوافز والإعفاءات لحلها أكبر من قيمة الحوافز والإعفاءات المستخدمة ويتطلب الأمر ترجمة الأهداف والمشاكل إلى قيم كمية يمكن التعامل معها بالقياس لتحديد وفورات وخسائر استخدام هذه الحوافز وهذا سوف ينعكس أثره بالتالى على جذب رؤوس الأموال الأجنبية وكذلك تمسك المشروعات بالبقاء فى مصر بل والبقاء لأطول فترة ممكنة بعد فترات الإعفاء مستفيدة من مضاعفة قيمة استثماراتهم وارتفاع معدلات العائد على أنشطتهم .

طبيعة الحوافز والإعفاءات الضريبية تركزت سياسة الدولة فى منح الحوافز والإعفاءات الضريبية كأسلوب لجذب الاستثمارات إلى قطاعات معينة كبديل عن تدخل الدول بنفسها فى هذه المجالات أما لتعارض دور الدولة مع القيام بهذه المشروعات من ناحية أو لعدم وجود موارد كافية لديها لاستثمارها فى هذه الأنشطة والمشروعات فتلجأ إلى هذه الحوافز والإعفاءات لتشجيع المستثمر العربى والأجنبى على الاستثمار فى مصر لأن هذه الاستثمارات لها مردود اقتصادى يتمثل فى زيادة الدخل القومى ممثلاً فى زيادة عوائد عوامل الإنتاج التى تضيفها هذه المشروعات ولا شك أن التنمية الاقتصادية والاجتماعية هى أكبر من عملية جذب رؤوس الأموال مما يدفع إلى تحديد هدف جديد للحوافز والاستثمارات هو التنمية وليس مجرد جذب رؤوس الأموال ، الدور الجديد للإعفاءات والحوافز الضريبية (هدف النظرية) .

إن الدور الجديد المستحدث للحوافز والإعفاءات الضريبية هو قيادة التنمية.

ويتطلب ترشيد هذه الإعفاءات والحوافز كما يلى : (١) .

١ - إن منح الإعفاءات والحوافز يكون لضرورة أو هدف تكون الوسائل العادية غير قادرة على تحقيقه

٢ - إن استمرار منح هذه الإعفاءات أوالحوافز رهن باستمرار تحقيق الهدف منها وأن يجرى تقرير ذلك بإخضاع هذه العملية للقياس دائماً .

٣ - إن مثل هذا الهدف لا علاقة له مباشرة بالتنمية ويخدمها بشكل مباشر .

٤ - إن تمثل هذه الإضافة إضافة اقتصادية أو تحسيناً للأداء الاقتصادى وقيمة مضافة .

٥ - أن تكون هذه الإضافة أكبر من قيمة هذه الإعفاءات والحوافز .

وتكون العوامل الحاكمة فى منح الحوافز الضريبية وتعديلها كما يلى :

١ - أن الحوافز والإعفاءات الضريبية فعالة فى جذب الاستثمارات .

٢ - إن الإفراط فى الإعفاءات والحوافز يتعارض مع حياد وعمومية الضريبة .

٣ - إن الإعفاءات والحوافز هو تضحية اقتصادية بهدف .

٤ - إن استمرار الإعفاءات والحوافز مرتبط بتحقيق الهدف منها .

٥ - إن الإعفاءات والحوافز يجب توجيهها التوجيه الأمثل .

٦ - إن الإعفاءات والحوافز هى ظاهرة مؤقتة تخضع لقيد زمنى .

٧ - إن الإعفاءات والحوافز تخضع للقياس مع الهدف من منحها .

٨ - إن منح الحوافز والإعفاءات هو قيد على الموارد الضريبية فى حالة التوسع فيها .

٩ - إن الحوافز والإعفاءات لا يجب أن يختلط بالإعفاء أو عدم الخضوع لاختلاف الهدف .

١٠ - إن الحوافز والإعفاءات ليست كلها بالقطع ضريبية وإن كثيراً منها يمكن أن يكون غير ضريبى .

١١ - إن الحوافز والإعفاءات الضريبية ليس العامل الوحيد فى جذب الاستثمارات .

١٢ - ضرورة أن تكون سياسة الاستثمار وإجراءاتها واضحة وصريحة .

١٣ - إن منح الحوافز والإعفاءات لا يسير بمعزل عن المشكلة الاقتصادية .

١٤ - ارتباط فاعلية الحوافز والإعفاءات بالوعى الاستثمارى ودرجة نموه .

---

(١) الأستاذ / سمير سعد مرقص - مرجع سابق .

الملخص والتوصيات

تناولت الباحثة فى هذا البحث إطار الإعفاءات والحوافز الضريبية المقررة بالقانون رقم ٨ لسنة ٩٧ من جانبها الاقتصادى فتناولت الباحثة مفهوم وأهمية الحوافز الضريبية وأثرها على إحداث تغيرات هيكلية فى الدول المضيفة للاستثمار واستشهدت الباحثة فى ذلك بالتشريعات المقارنة وأراء الكتاب كما تناولت الباحثة النظام الحالى للإعفاءات الضريبية بالنسبة للاستثمار وتطور هذه الحوافز فى مصر وما ارتبط بها من ضمانات الاستثمار كما تناولت أشكال هذه الحوافز فى بعض الدول التى نجحت فى جذب المزيد من الاستثمارات وتعتبر رائدة فى هذا المجال وعقدت مقارنة بين النظام الضريبى المصرى بالنسبة لمعاملة الاستثمار فى مصر والنظم المقارنة كما تناولت العناصر الأخرى بخلاف الضرائب المؤثرة على جذب الاستثمار واستعرضت الخريطة العامة لتوزيع الاستثمارات عالمياً ونصيب مصر منها وما كشفه وتقارير المنظمات المحلية والدولية التى تفسر هبوط معدل جذب الاستثمار إلى مصر وأسبابه .

كما تناولت الباحثة فى الفصل الثانى الاتجاهات الأخيرة بالنسبة لحوافز الاستثمار والتى حاول المشرع من خلالها معالجة القصور الذى شاب الحوافز الضريبية وحال دون توظيفها بالشكل الأمثل فى جذب الاستثمارات فتناولت الباحثة التعديل المقرر بموجب أحكام القانون ١٦٢ لسنة ٢٠٠٠م والذى تم بموجبه إعفاء التوسعات التى تتقدم بها المشروعات الاستثمارية بالإعفاءات المقررة فى قانون ضمانات وحوافز الاستثمار ، كما تناولت الباحثة اتجاه المشرع إلى تشجيع نشاط التنمية السياحية المتكاملة وتمتعها بالحوافز والإعفاءات المقررة فى قانون ضمانات وحوافز الاستثمار رقم ٨ لسنة ٩٧ وذلك بموجب أحكام قرار رئيس الوزراء رقم ١٤٨٣ لسنة ٢٠٠١ م وذلك لإعطاء دفعة للمشروعات الاستثمارية فى مجال الشركات والمشروعات التى تعمل فى مجال التنمية السياحية المتكاملة مما يعيد مصر ويجعلها تحتل نسبة كبيرة من النشاط السياحى المعلن .

كما تناولت الباحثة التعديل الثالث الذى تم بموجبه إعفاء الأنشطة الخدمية فى المجتمعات العمرانية الجديدة وتمتعها بالضمانات والحوافز المقررة فى القانون رقم ٨ لسنة ٩٧ رغبة من المشرع فى تفعيل دور المجتمعات العمرانية الاقتصادى والاجتماعى وتدارك ما شاب القانون رقم ٨ لسنة ٩٧ من قصور فى جذب الخدمات لهذه المجتمعات مما جعل دورها الاقتصادى يأتى على حساب دورها الاجتماعى ، أما الاتجاه الرابع يتمثل فى تعديل المادة ٢٠ من قانون ضمانات وحوافز الاستثمار الواردة فى هذه المادة إلى خمس سنوات بدلاً من ثلاث سنوات وذلك لاحتياج هذه المشروعات إلى مدة أطول لإبرام العقود اللازمة لاستكمال نشاطها .

أما فى المبحث الثالث فتناولت الباحثة إطار تفعيل دور الحوافز والإعفاءات الضريبية فى

التنمية وأوضحت أن الهيكل العامل للحوافز والإعفاءات الضريبية لم يتم توظيفه بالكامل فى خدمة خطط التنمية كما لم يتم توجيهه لحل المشاكل والاختناقات التى يعانى منها الاقتصاد المصرى وتحول دور التنمية الشاملة والتفاعلية المستهدفة ويبدأ منهج الباحثة بتحديد المشاكل والاختناقات التى يعانى منها الاقتصاد القومى ثم توجيه الحوافز والإعفاءات الضريبية واستخدامها فى حل هذه المشاكل بحيث تحقق اقتصاديات توظيف واستخدام هذه الحوافز واستخدامها فى التخطيط التأشيرى وعلاج التأثيرات المتداخلة لاستخدام هذه الحوافز عن طريق إحداث توافق تفاعل مع التركيز على الأولويات والأهداف الأكثر أهمية وتأثيرها وأعطت الباحثة بعض الأمثلة لبعض الحوافز التى تعالج مشاكل قائمة فعلاً وشكل الحوافز المناسب لها وأحداث تطوير وتعديل بحيث تضمن تحقيق أهداف التنمية باستمرار .

وأن يجرى فحص هذه الإعفاءات دورياً بما يساهم فى تعديلها وتطويرها لما يتلائم مع التطورات الاقتصادية والاجتماعية أو بهدف تعظيم دور الحوافز والإعفاءات فى إحداث أكبر قدر من التنمية المستهدفة وأوضحت الباحثة العوامل الحاكمة والإطار الذى يجرى فى داخله اقتراح الحوافز وتوظيفها وضمان فاعليتها .

****



الضريبة الموحدة فى ميزان الإسلام

إعداد د/حسين شحاته
الأستاذ بجامعة الأزهر

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ خذ من أموالهم صدقة تطهرهم وتزكيهم بها وصل عليهم إن صلاتك سكن لهم ﴾

قال رسول الله ﷺ :

[من أداها مؤتجراً فله أجره ، ومن منعها فإنا آخذوها وشطر ماله ، عزمة من عزمات ربنا لا يحل لمحمد ولا لآل محمد منها شيئاً]

[لا يدخل الجنة صاحب مكس] رواه أبو داود والحاكم [المكس هو الضريبة الظالمة]

قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه .

[إنى لا أجد هذا المال [مال الزكاة] يصلحه إلا من خلال ثلاث : أن يوخذ بالحق وينفق بالحق ، ويمنع من الباطل] .

محتويات البحث

- التقديم ؟
- هل هناك نظام مالى إسلامى؟
- وهل هناك ضرائب فى الإسلام ؟
- متى يجوز فرض ضرائب بجانب الزكاة ؟
- هل يتوافر فى الضريبة الموحدة الشروط الشرعية لفرضها ؟
- هل تعتبر الضريبة الموحدة من المكوس المحرمة شرعاً .
- هل فى الضريبة الموحدة مخالفات شرعية ؟
- كيف تطبق الزكاة بدلاً من الضرائب ؟
- نداء إلى المسلمين ؟

تقديم :

تتمثل المقاصد الأساسية لهذه المقالة الموجزة فى عرض بعض الخواطر التى وردت إلىَّ بصفتى من العاملين فى جامعة الأزهر الشريف ومتخصص فى مجال الزكاة والضرائب ... وأنا أتابع الحوار والنقاش والمشاورات حول

مشروع الضريبة الموحدة

وسمعت بعض الأراء التى تقول بأن الضريبة الموحدة مطابقة ... للشريعة الإسلامية ، وليس فيها أى نص يخالف شرع الله ، وفرحت لما ذكر ولكن تبين لى ما يخالف ذلك .

ولقد ورد إلى ذهنى بعض التساؤلات التى تحتاج من علماء الأزهر بصفة عامة ومن فقهاء النظام المالى الإسلامى بصفة خاصة أن يناقشوها وإن كنت مخطئاً فيما فهمته أو استنبطه أو استقرأته ... فعليهم أن يدلوا بدلوهم من قبيل النصح والدعوة إلى الخير والأمر بالمعروف والنهى عن المنكر فالدين النصيحة . من بين التساؤلات التى تحتاج إلى إجابات شرعية ما يلى :-

- هل فى النظام المالى الإسلامى ضرائب ؟
- ومتى يجوز فرض ضرائب بجانب زكاة المال ؟
- وهل يتوافر فى فرض الضريبة الموحدة الشروط الشرعية التى قال بها المجيزون لفرض ضريبة بجوار الزكاة .
- وهل تعتبر الضريبة الموحدة من المكوس الظالمة ؟ أم ضريبة عادلة : فرضت بالحق وتنفق فى الحق وتمنع الباطل ؟ .
- وهل فى الضريبة الموحدة مخالفات شرعية وإذا ما عولجت أصبحت عادلة ؟ ما هى هذه المخالفات ؟
- ما هو السبيل إلى تطبيق زكاة المال لتحل محل الضرائب ؟

إن كثيراً من الناس فى حاجة إلى إجابات عن هذه التساؤلات وأن ما ورد بهذه الورقة هو بمثابة إثارة وتجلية المسائل وحث الفقهاء على بيان الحق لنتبعه وبيان الباطل لنتجنبه .

هل هناك نظام مالى إسلامى ؟ وهل فيه ضرائب ؟

الإسلام نظام شامل ومنهج حياة ، وليس محدوداً بالشعائر التعبدية من صلاة وصوم وحج وعمرة ... وما فى حكم ذلك ، كما أنه ليس محصوراً فى المساجد والمصاحف وليس له علاقة بما هو خارج ذلك ، كما أنه ليس جامداً وضد التطور والأخذ بأساليب العلم الحديث ولكن يجب أن يفهم الإسلام على أنه دين العبادات والمعاملات ، فيه اقتصاد وإدارة ، وحكم وسياسة ، وتربية وتعليم ، وأمر بالمعروف ونهى عن المنكر، ونصح وشورى ، يقول الفقهاء بأن الإسلام دين ودولة ، عقيدة وشريعة ، روحانيات وماديات ، يتناول مظاهر الحياة جميعا ، لقد تضمنت شريعتة القواعد الكلية التى تحكم العبادات والمعاملات سواء بسواء ، والشريعة الإسلامية هى شريعة كل زمان وكل مكان ، وأن على العلمانيين الذين يحاولون فصل الدين عن حلبة الحياة أن يفهموا الإسلام فهماً صحيحاً كما عليهم أن يراجعوا عقيدتهم .

وفى مجال المال ، يوجد النظام المالى الإسلامى الذى يقوم على نظام الزكاة والخراج والجزية والعشور والفئ وغيرها من الموارد الأخرى التى

تقرها الشريعة الإسلامية ، ويجب أن تخطط وتنظم فى ضوء مصارف الزكاة والنفقات العامة للدولة ، ومن معالم النظام المالى الإسلامى تخصيص موازنة مستقلة للزكاة (موازنة الضمان الاجتماعى) وأخرى عامة للدولة ، وفى ظل الظروف العادية يجب على أمين خزانة الدولة الإسلامية أن يوازن بين الموارد والمصارف فى ضوء قواعد الشريعة الإسلامية .

وعندما تؤخذ الزكاة والموارد المالية الإسلامية الأخرى بالحق وتنفق بالحق وتمنع من الباطل سوف يترتب على ذلك تحقيق العدالة الاجتماعية والتنمية الاقتصادية والعزة السياسية ، وهذا ما حدث بالفعل فى عهد الخلفاء الراشدين والتابعين لهم بإحسان إلى يوم الدين ، ونذكر ما حدث فى عهد الخليفة عمر بن عبدالعزيز عندما خقق النظام المالى الإسلامى مقاصده ولم يجدوا فقيراً ولا مسكيناً ... ووجه فائض خزانة الدولة إلى دعم الشباب الراغبين فى الزواج ، وكذلك سداد الدين عن الغارمين ، وتعتبر الأمة الإسلامية وحدة متكاملة متضامنة متكافلة ، فإذا حدث عجز فى ميزانية أحد الأقطار الإسلامية يجب على بقية الأقطار مساعدته ، وأساس ذلك قول رسول الله ﷺ : « من كان عنده فضل زاد فليعد به على من لا زاد عنده » .

وعندما يطبق النظام المالى الإسلامى على الأمير والخفير ، وعلى الرئيس والمرءوس ، بالعدل فليس هناك حاجة إلى نظام الضرائب الوضعى ، ولكن هناك حالات يجوز فيها فرض ضرائب بجانب الزكاة ؟ .

متى يجوز فرض ضرائب بجانب الزكاة ؟
(التوظيف على أموال الأغنياء)

يثار تساؤل هام يدور حول مدى جواز الجمع بين نظام الزكاة ونظام الضرائب ؟ لقد تناول هذا التساؤل الفقهاء من السلف والخلف ... ، ووضعوا ضوابط لذلك ... فقد سئل رسول الله ﷺ « أفى المال حق غير الزكاة يارسول الله ؟ قال «نعم» . متفق عليه .

فيرى فقهاء المسلمين أنه يجوز فرض ضرائب بجانب الزكاة عند الحاجة ولا توجد موارد مشروعة أخرى وذلك فى الحالات التى لا تكفى فيها حصيلة الزكاة لمصارفها وذلك بسبب ظروف غير عادية منها على سبيل المثال : حالات الحرب والجفاف والقحط ... ونحو ذلك.

ومن الضوابط الشرعية لذلك : (يرجع فى ذلك إلى القرضاوى فى فقه الزكاة)

أولاً : أن تكون خزائن بيت المال والأمراء (الرؤساء) وذويهم خالية من المال وأن يبدأ هؤلاء بأموالهم بتمويل عجز موازنة الزكاة ، حتى يكونوا قدوة للناس .

ثانياً : أن يوافق على فرض الضريبة أهل الحلِّ والعقد ، وهم علماء وفقهاء الأمة الإسلامية ، وهم (ويجب أن يكونوا) على درجة عالية من الصلاح والورع والفقه ، ويطلق على هؤلاء فى كتب

الفقه الإسلامي : أهل الشورى والرأى .

ثالثاً : أن تفرض الضريبة على الأغنياء فقط والذين لديهم ما يزيد عن حاجتهم الأصلية من مأكل ومشرب وملبس ومأوى وتعليم وعلاج ... ونحو ذلك ، ولا يجب أن لا تفرض على ما هم دون ذلك ، أى تفرض هذه الضرائب بالعدل على الأغنياء .

رابعاً : أن تستخدم حصيلة الضرائب هذه فى الغرض التى فرضت من أجله وأن يلتزم فى إنفاقها بالرشد وأن يمتنع عن الإسراف والتبذير ... وأن لا تنفق فى المعاصى والشهوات وفى الأغراض الخاصة للأمراء وأولياء الأمور .

خامساً : أن تزول الضرائب المفروضة بزوال السبب الذى فرضت من أجله : فيقول فريق من الفقهاء ... أنه يجوز للإمام إذا كان عادلاً يحكم بشريعة الإسلام أن يوظف على الأغنياء ما يراه كافياً لهم فى الحال ،إلى أن يظهر مال فى بيت المال ... » ، وذلك حتى لا تصبح الضريبة هى الأصل ... والزكاة هى الفرع ، بل ربما تنسى الزكاة ... وهذا هو الواقع فى معظم البلدان الإسلامية الآن .

وخلاصة القول بأنه يجوز للحاكم العادل الذى يطبق شرع الله بأن يفرض (يوظف) ضرائب على أموال الأغنياء إذا كانت هناك حاجة شديدة وأن تكون خزائنه خالية ويوافق على ذلك أهل الشورى والرأى وأن يكون ذلك بصفة مؤقته وأن لا تستخدم الضريبة فى المعاصى والشهوات وفيما يغضب الله عز وجل .

هل يتوافر فى فرض الضريبة الموحدة الشروط الشرعية التى وضعها الفقهاء ؟

يقول بعض مشرعى الضريبة الموحدة وبعض من الناس أنه لا حرج شرعى فى فرض الضريبة الموحدة ، وليس فيها مخالفة شرعية ، وليس هذا هو المقام للرد عليهم ... ولكن يثار التساؤل : هل يتوافر فيها الشروط الشرعية التى يجيز فرضها ؟

يقول المجيزون : أن هناك عجزاً فى موازنة الدولة وأن على الدولة ديوناً ... ولابد من فرضها لتحقيق الإصلاح الاقتصادى ، وإذا سلمنا بصدق ذلك يجب أن يُبَيَّن للناس ، ولو على الأقل من سوف يدفع هذه الضريبة ما هى أسباب هذا العجز وهذه المديونية ... وإذا كانت الأسباب ترجع إلى جهاد وقحط وأزمات ومصائب وكوارث لا دخل لولى الأمر فيها، فنعم؟ وأما إن كان من بين الأسباب : الإنفاق فى المعاصى وفيما يغضب الله عز وجل وفى الشهوات والمظهرية وفى الصد عن سبيل الله وهنا يجب أن يحاكم أو يساءل أو يناقش من تسبب فى ذلك .

هل تتوافر الشروط الشرعية لجواز فرض الضريبة فى الضريبة الموحدة ؟

(أ) هل خزائن الأمراء وأولياء الأمور الخاصة خاوية ؟ وهل هم فعلاً سوف يقومون بالمساهمة مع الأغنياء فى عبء الضريبة ... ؟ إن الإجابة على هذا التساؤل صعبة ونعفى الفقهاء من الإجابة عليه ، لأن ذلك من الغيبيات التى لا يعلمها إلا الله عز وجل .

(ب) وهل أن عبء الضريبة الموحدة سوف يتحمله فقط وفقط الأغنياء ؟ ... يقول مشرعو الضريبة أن عبؤها أقل على محدودى الدخل ، هم الذين دون النصاب ويعادل فى زماننا تقريباً ٣٥٠٠ جنيه مصرى بعد كافة النفقات الأساسية والتى تقدر للفرد فى المتوسط بمبلغ ٤٥٠٠ جنيه مصرى سنوياً أى الفرد الذى يقل دخله السنوى عن ٨٠٠٠ جنيه يعتبر من محدود الدخل ... وبهذه الحسبة البسيطة يتبين أن الضريبة تصيب الفقراء الذين هم فى حاجة إلى زكاة .

(ج) ثم هل طبقت الزكاة التى هى ركن من أركان الإسلام وفريضة من الله عز وجل ، ووجدنا أن الحصيلة لا تكفى ؟ الواضح أمامنا أن الحكومة لم تفكر فى تطبيق فريضة الزكاة ... ولا ندرى لماذا ؟ علماً بأن مصر دولة إسلامية ورئيسها مسلم ، وأن الشريعة الإسلامية هى المصدر الرئيسى للتشريع وأن عاطفة الإسلام أقوى من العواطف القومية والعلْمانية والشيوعية والاشتراكية .

(د) ثم يتساءل دافعو الضريبة : هل هذه الضريبة سوف تؤخذ بالحق وتصرف فى الحق وتمنع من الباطل ؟ هناك شكوك حول هذا التساؤل ... إن الواقع الذى نراه أمامنا واضح بأن الغالبية العظمى من دافعى هذه الضريبة ممن هم دون الحاجات الأصلية ويجب أن نعطيهم زكاة ولا يجوز أن نفرض عليهم ضرائب ، كما أن جزءا من حصيلة الضرائب كما هو موضح فى ميزانية الدولة ، ينفق فى دعم السينما والمسرح ، ودعم المجلات الخليعة وشراء الخمور وما فى حكمها للضيوف الأجانب ، والإنفاق على حورس ولوتس وآمون ومعسكراتها التى فيها الإباحية والخلاعة والفساد ، كما تنفق على المظهرية فى المناسبات القومية .

إن المسلمين الذين هم من أكثر الناس حباً لأوطانهم يقولون لو أن حصيلة الضريبة تنفق فى الحق وتمنع من الباطل ... ولم تكف لأصبح لولى الأمر حق فى أموالنا لحماية وطننا من الأعداء .

وبهذا يتبين لنا جلياً أن الشروط الشرعية لفرض الضريبة الموحدة غير متوافرة ... وهنا نتساءل : هل هناك من مبررات شرعية أخرى لفرضها ؟ نطرح هذا التساؤل على فقهاء الأمة الإسلامية .

هل تعتبر الضريبة الموحدة عادلة حتى لا تكون من المكوس ؟

إذا كانت الضريبة الموحدة لا تتوافر فيها الشروط السابقة التى وضعها الفقهاء ... فهل تعتبر من المكوس المحرمة ؟ وهل يعتبر العامل عليها صاحب مكس ؟ (يرجع إلى المنذرى : الترغيب والترهيب والقرضاوى).

لقد ورد بشأن المكوس أحاديث كثيرة عن رسول الله ﷺ ... فعن عقبة بن عامر رضي الله عنه أنه سمع رسول الله ﷺ يقول : « لا يدخل صاحبُ مُكسٍ الجنة » قال يزيد بن هارون : يعنى العشار ، رواه أبو داود والحاكم . وقال البغوى : يريد بصاحب المكس الذى يأخذ من التجار إذا مروا عليه مكْساً باسم العُشر ... وقال الحافظ : أما الآن فإنهم يأخذون مكساً باسم العشر ومكوساً أخرى ليس لها اسم ، بل أى شئ يأخذونه حراماً ، وسحتاً ويأكلونه فى بطونهم ناراً ، حجتهم فيه داحضة عند ربهم وعليهم غضب ولهم عذاب شديد : (يرجع إلى الترغيب والترهيب ، الجزء الأول صفحة ٥٦٧) ويقول القرضاوى أن هناك معانى عديدة للمكس ... (وهو ليس من المتشددين والمغالين ويميل إلى الأخذ بأخف المعانى وأيسر الأمور) منها : « وهناك محمل آخر لكلمة المكس لعله هو الأظهر والمراد به الضرائب الجائرة التى كانت تؤخذ بغير حق ، وتنفق فى غير حق ولا توزع أعباؤها بالعدل ... الضرائب التى لم تكن تنفق فى مصالح الشعوب ، بل فى مصالح الملوك والحكام وشهواتهم واتباعهم ولم تكن تؤخذ من المواطنين حسب قدرتهم على الدفع فكثير ما أعفى الغنى محاباة ، وأرهق الفقير عدواناً ... » ، ويقول الذهبى فى الكبائر : المكاس من أكبر أعوان الظلمة بل هو من الظلمة أنفسهم ، فإنه يأخذ مالا يستحق ، ويعطيه لمن لا يستحق (انظر الكبائر) .

وخلاصة قول الفقهاء المانعين

للضرائب والمجيزين لها بشروط فقهية : « إن الضرائب تعتبر من المكوس إذا كانت ظالمة ، ويعتبر العامل على الضرائب مكّاس إذا كان ظالماً فى عمله ويعتدى على أموال الناس بغير حق ويساعد فى تطبيق الضريبة الظالمة ـ ، أما إذا كانت الضريبة عادلة تؤخذ بالحق وتنفق فى إشباع الجوعى وتأمين الخائفين وإلباس العرايا وعلاج المرضى وتعليم الجاهلين والإنفاق على الأرامل واليتامى والمحتاجين وطلاب العلم المتفوقين ، فهى ليست بمكس ... إن التحقق من ذلك يحتاج إلى أدلة لتبرئ ذمة مشرع الضريبة ولا تجعله من أصحاب المكس ... !! هل الضريبة الموحدة ظالمة ؟ هل تؤخذ من الفقير المحتاج ؟ ... مازال الموضوع فى حاجة إلى تكييف شرعى من فقهاء الأمة الإسلامية !! حتى يطمئن المشرع الضريبى ويطمئن مأمور الضرائب ويطمئن ولى الأمر بأنهم ليسوا من المكاس .

هل فى الضريبة الموحدة مخالفات شرعية ؟ وما هى ؟

إن من يطلع على قانون الضريبة الموحدة ... وما أثير حوله من تساؤلات وما كتب عنه من انتقادات سواء من رجال القانون أو من رجال المالية العامة والضرائب أو من رجال الأعمال ... أو من علماء المسلمين ... يتبين له أن هناك مخالفات شرعية ... ويعلم المشرع الضريبى من البداية أنه لم يأخذ فى الحسبان الشريعة الإسلامية لأن هذا قانون وضعى يقوم على العَلمانِية .

إننى لست من المجتهدين الذين يتوافر فيهم شروط الاجتهاد ، ولكنى أطرح بعض التساؤلات والانتقادات والتى تسبب لى ولغيرى القلق ، وعلى الفقهاء أن يوضحوا ويبينوا الحكم الفقهى ... من هذه **التساؤلات ما يلى : ـ**

أولاً : هل يجوز شرعاً فرض الضريبة الموحدة بدلاً من نظام زكاة المال ؟

بمعنى هل يجوز أن نبدل نظام الزكاة الذى هو ركن وفريضة بنظام ضرائب وضعى ؟ وهل يجوز أن نطلق على الضريبة الموحدة بأنها ضريبة الزكاة ؟ إن غير المتخصص فى فقه الزكاة ليوقن بأن الضريبة ليست بزكاة وأنه لا يجوز استبدال شرع الله بشرع وضعى من وضع البشر ... وتأسيساً على ذلك فإن فى فرض الضريبة الموحدة وعدم تطبيق فريضة الزكاة فى دولة إسلامية يعتبر مخالفة شرعية ... أليس كذلك يا فقهاء الإسلام ... إن كانت هناك إجابة أخرى برجاء بيانها ؟

ثانياً : هل تعتبر الضريبة الموحدة من قبيل التوظيف (فرض ضريبة بجوار الزكاة) الذى أجازه الفقهاء بضوابطه الشرعية ... !!

لقد سبق أن تعرضنا لهذا الأمر من قبل تفصيلاً ... وفهمنا من أقوال الفقهاء أنه يجب أولاً أن تطبق الزكاة ، فإذا لم تكف حصيلة الزكاة والموارد المالية الإسلامية الأخرى يمكن التوظيف أى يمكن فرض ضريبة بجوار الزكاة ولكن بشروط ... وهنا نتساءل هل الحكومة طبقت نظام الزكاة ؟ الإجابة الواضحة أمامنا هى «لا» ولم تحاول ذلك بدليل أنه لا يوجد فى أى قانون فى مصر ما يشير ولو بطريق غير مباشر أو خفى أن من مسئولية الدولة جباية الزكاة وإنفاقها فى مصارفها الشرعية وتأسيساً على ما سبق فى فرض هذه الضريبة مخالفة شرعية ... أليست كذلك يا فقهاء المسلمين ... أم أن هناك تكييفاً شرعياً آخر ؟

ثالثاً : هل الإعفاء المقرر للأعباء العائلية يتناسب مع نفقات الحاجات الأصلية

للإنسان ومن يعول فى ظل الأسعار السائدة والتى سوف تسود خلال فترة سريان الضريبة ؟ .

لقد ورد فى القانون :

- الأعزب ١٤٤٠ ج سنوياً بواقع ١٢٠ ج

- المتزوج ولا يعول ١٦٨٠ ج سنوياً بزيادة عن الأعزب مبلغ ٢٤٠ج للزوجة أى بواقع الشهر ١٤٠ جنيها .

- المتزوج ويعول ١٩٢٠ ج سنوياً بواقع الشهر ١٦٠ ج ويجمع الناس على أن هذه الإعفاءات قليلة ودون ما يجب أن تكون وتسبب إرهاقاً لمحدود الدخل ، وتزيده فقراً وشقاء ، وتجعله إما أن يتهرب إذا تمكن أو يلجأ إلى سبل غير مشروعة لزيادة دخله ... أو ... ولقد أجمع كل الناس ومنهم من الحكومة أن هذه الإعفاءات قليلة بالنسبة للفقير (يرجع إلى مضابط مجلس الشعب).

وبذلك يمكن القول بأن هذه الإعفاءات غير عادلة وأن الضريبة الموحدة فيها ظلم ولا سيما لمن هو متزوج ويعول عدة أولاد إيماناً منه بأن تحديد النسل خشية الفقر حرام ... بهذا التحليل وبميزان شرع الإسلام نقول إن هذه الضريبة سمات المكوس !! إن أسعار الحاجات الأصلية تتزايد يوماً بعد يوم ، ولكن الإعفاء المقرر للأعباء العائلية ثابت لا يتغير ... أليس ذلك بظلم وهل تستطيع الحكومة تثبيت الأسعار ؟

وتأسيساً على ذلك فإن فى هذا القانون ظلماً إجتماعياً .

رابعاً : هل الأسعار التى وردت بمشروع القانون عادلة وتحث على الاستثمار والعمل ... لزيادة الإنتاج ثم زيادة الأرباح ثم زيادة حصيلة الضرائب ، لقد ورد فى مشروع القانون الأسعار الآتية : (على سبيل المثال) .

الشريحة الأولى حتى ٢٥٠٠ ج ٢٠ ٪

الشريحة الثانية لأكثر من ٢٥٠٠ ج وحتى ٧٠٠٠ ج ٢٧ ٪

الشريحة الثالثة لأكثر من ٧٠٠٠ ج وحتى ١٦٠٠٠ ج ٣٥ ٪

الشريحة السادسة لأكثر من ٦٨٠٠٠ ج ٤٨ ٪

ويؤخذ على هذه الأسعار أنها عالية وغير موضوعية لأنها سوف تؤدى فيما يؤدى إلى مصادرة الأموال وتقليل الاستثمارات وزيادة البطالة أو تؤدى إلى التهرب وقلة الحصيلة ، أو تؤدى إلى قلة الأرباح فقلة الحصيلة ... وتأسيساً على ذلك فإن تطبيق هذا القانون سوف يعيق التنمية الاقتصادية ولا يمكن صاحب الأعمال الصغير أن يطور أو ينمى أو يمول مشروعه لأن الحكومة سوف تأخذ منه جزءاً من أرباحه ... فهناك توقع كساد يؤدى إلى البطالة وارتفاع الأسعار .

والآن نعقد مقارنة بسيطة بين أسعار زكاة المال وبين أسعار الضريبة الموحدة كما وردت

بالقانون (أمثلة وليس على سبيل الحصر)

(١) الأراضى الزراعية :ـ

ـ **زكاة** الزروع والثمار ٥٪ إذا كانت الأراض تروى بالآلة و ١٠٪ إذا كانت تروى بالراحة أى بدون تكلفة .

ـ **الضريبة** على الأراضى الزراعية ٢٠ ٪ .

أى أن سعر الضريبة أربعة أضعاف سعر الزكاة.

(٢) المرتبات والأجور وما فى حكم ذلك :

ـ **زكاة** كسب العمل بين ٢,٥ ٪ ـ ٥ ٪ من صافى الكسب بعد طرح النفقات والديون الحالة والوصول إلى النصاب .

ـ **ضريبة** المرتبات تبدأ من ٢٠٪ إلى ٣٢ ٪ بعد طرح الأعباء العائلية والتأمينات ونفقات الحصول على الإيراد .

أى أن سعر الضريبة فى المتوسط بين ٦,٥ و ٨ ضعف لسعر الزكاة .

(٣) الأرباح التجارية والصناعية وما فى حكم ذلك :ـ

ـ **زكاة** عروض التجارة وما فى حكمها ٢,٥ ٪ من صافى رأس المال العامل متضمناً الأرباح بعد طرح الديون الشخصية والنفقات المعيشية والوصول إلى النصاب وتقدر فى المتوسط ٢٢,٥٪ من صافى الأرباح .

ـ **الضريبة** الموحدة على الأرباح تبدء بـ ٢٠ ٪ إلى ٤٨ ٪ من الأرباح الصافية بعد طرح الأعباء العائلية .

أى أن سعر الضريبة يصل إلى ضعف سعر الزكاة فى المتوسط .

من الأمثلة الثلاثة السابقة يتضح جلياً الفرق الشاسع بين أسعار الضريبة المجحفة وأسعار زكاة المال ... ومن هذا نستنبط أن هذه الضريبة تستقطع من أموال الناس بدون حق وكما يقول علماء الضرائب : حتى تكون الضريبة عادلة يجب أن تكون فى حدود طاقات الناس ، و إلا كانت أكلاً لأموال الناس بالباطل .

ونوجه سؤالاً إلى فقهاء المسلمين هل تحقق الضريبة الموحدة العدالة الاجتماعية ، كما تحققها الزكاة ... ؟

خامساً : هل راعى المشرع الضريبى عند تحديده للأسعار وتقريره للإعفاءات : العامل والصانع والزارع الذين يتعرضون للمخاطر ويعطون المجتمع من عرقهم .

. يلاحظ أنه فى الضريبة الموحدة على الأرباح التجارية والصناعية وما فى حكمها **لا تفرق بين** :ـ

(١) رجل الأعمال الكبير ورجل الأعمال الصغير فى الإعفاء للأعباء العائلية .

(٢) الشركات المساهمة الكبيرة وبين شركات الأشخاص النامية والمنشآت الفردية ؟ .

(٣) الأرباح من النشاط الزراعى والأرباح من النشاط الصناعى والأرباح الناجمة من النشاط الخدمى !!!.

لا يجب أن يتساوى هؤلاء ، بل يجب من العدالة أن نشد إزر الصغير ونعينه لأنه عدة المستقبل كما أن الضريبة ميزت الممثلين والممثلات والمغنين والمغنيات على

العامل والصانع والزارع ......!

بينما أخضعت الفلاح الذى يزرع ما نأكله والعامل الذى ينتج ما ينفعنا والمدرس الذى يعلم أبناءنا والأستاذ الجامعى الذى يعد شبابنا ، مثل المغنيات والراقصات ! ، بل إن الضريبة ساوت بين جميع المدارس الخاصة فى الإعفاء حتى لو كانت تعلم أبناءنا الموسيقى والرقص والغناء !!!.

إن التناقضات السابقة لتوضح الظلم البين فى هذه الضريبة ، والاستشعار من الناس أنها مجحفة ، ولا شك فى ذلك .

سادساً : هل وضعت الضوابط لمنع مأمور الضرائب من الظلم ؟

لقد ورد بالقانون من العقوبات المشددة على دافع الضريبة الذى يحاول مخالفة القانون والتهرب من أداء الضريبة ؟ سواء بقصد أو بدون قصد وسواء بعلم أو بجهل ... وربما عنده المبررات العديدة. ولكن نحن بشر نخطئ ونصيب ، فينا نوازع الخير وهى الأصل وفينا نوازع الشر ... وكثيراً ما كنا نسمع عن تعنت بعض مأمورى الضرائب فى الحصر والفحص والتقدير ، مفترضين فى كثير من الأحيان أن الممول غير صادق وأمين ومتهرب ... .

وهذا فى كثير من الأحيان كان يضيع حق الخزانة وفى أحيان أخرى يأخذ مال الممول بالباطل .

إن وجود بعض من مأمورى الضرائب (حتى ولو كانوا قلة) ممن يظلمون الناس فهم فى عداد المكّاس .. !! والماكس ظالم و لا يذوق الجنة !! .

سابعاً : تقوم شريعة الإسلام على فصل الذمة المالية للزوج عن الذمة المالية للزوجة .

هل راعت الضريبة الموحدة ذلك ؟ .

ليس هناك خلاف بين الفقهاء على فصل الذمة المالية للزوج عن الذمة المالية للزوجة ، ولا يجوز للزوج أن يأخذ من مال الزوجة إلا عن طيب خاطر منها ، وعند الضرورة ، ودليل ذلك من القرآن الكريم : ﴿ للرجال نصيب مما اكتسبوا وللنساء نصيب مما اكتسبن ﴾ (النساء : ٣٢) وقوامة الرجل على أهله لأسباب منها أنه المسئول عن الإنفاق ، وأساس ذلك قول الله تبارك وتعالى ﴿ الرجال قوامون على النساء بما فضل الله بعضهم على بعض وبما أنفقوا من أموالهم ﴾ (النساء : ٣٤).

وهناك أحاديث نبوية كثيرة تفصل وتوضح ذلك ... ففى حجة الوداع قال رسول الله ﷺ « .... ولهن عليكم رزقهن وكسوتهن بالمعروف » متفق عليه .

وعلى عكس الشريعة الإسلامية ورد بقانون الضريبة الموحدة دمج الذمة المالية للزوج مع الذمة المالية للزوجة وذلك فى حالات الشركات وألقى على الزوجة إثبات أن ذمتها المالية حصلت عليها من غير الزوج .... (يرجع إلى القانون) .

أليس فى ذلك مخالفة لشرع الله عز وجل ؟

ثامناً : المساواة فى الضريبة بين الكسب الطيب وبين الكسب الخبيث ؟

يلاحظ أن الضريبة بصفة عامة تعامل كسب العامل والزارع والصانع والموظف ... الذى حصل عليه بالجد والشقاء ... مع الكسب الناتج من صالات القمار وأماكن الغناء والرقص ، ومن التجارة فى المخدرات ... وكان يجب على الحكومة أن تميز ... فهل يستوى الخبيث والطيب ، لا : لا يستويان .

كنا نتوقع فى دولة إسلامية وحاكمها مسلم ولا نشك فى ذلك وفيها الأزهر ، أن على الأقل من واجب الدولة أن تصادر الكسب الحرام الخبيث بالضريبة ، وتشجع الاستثمار فى الطيبات أليس كذلك ؟ .

ما هو السبيل إلى تطبيق شرع الله ؟ كيف نطبق الزكاة ... بدلاً من الضرائب ؟

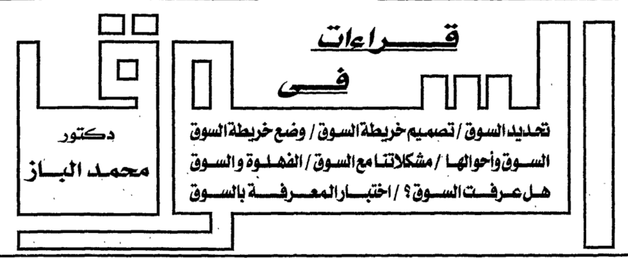
يجب أولاً الإيمان العميق بأن شرع الله عز وجل يجب أن يطبق لأن من يعرض عن تطبيقه ستكون حياته ضنكاً مصداقاً لقوله تبارك وتعالى ﴿ ومن أعرض عن ذكرى فإن له معيشة ضنكاً ونحشره يوم القيامة أعمى ﴾ .

يجب ثانياً أن نؤمن بأن زكاة المال هى الحل لمشاكلنا المالية ... ففيها العدالة الاجتماعية والتنمية الاقتصادية والعزة السياسية بجانب أنها تربية روحية وأخلاقية ... وصدق الله العظيم إذ يقول : ﴿ خذ من أموالهم صدقة تطهرهم وتزكيهم بها وصل عليهم إن صلاتك سكن لهم ﴾ .

فإذا آمنا بذلك وكنا مخلصين بالتوجيه نحو التطبيق ، فهنا نأخذ بمنهج التدرج بالانتقال من نظم الضرائب إلى نظام الزكاة والنظم المالية الإسلامية الأخرى ونحن على يقين بأننا لو كانت النيات خالصة فسوف يسهل لنا الله سبحانه وتعالى العقبات ويبارك لنا فى القليل ولقد وعدنا ذلك فى كتابه بقوله : ﴿ ولو أن أهل القرى آمنوا واتقوا لفتحنا عليهم بركات من السماء والأرض ولكن كذبوا فأخذناهم بما كانوا يكسبون ﴾ .

إن هناك دولاً إسلامية عربية أخذت تشق طريقها فى مجال تطبيق الزكاة ... ولقد يسر لها الله سبحانه وتعالى الطريق ... ويكفى أنها بدأت الطريق بخطوة ... فهل يشجعنا ذلك ويحفزنا على أن نبدأ ... وخصوصاً وأن تقنين الشريعة الإسلامية موجود لدى مجلس الشعب الموقر : ﴿ ألم يأن للذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله وما نزل من الحق ﴾ .

* **ندعو الله عز وجل أن يجعل مصر بلداً آمناً يأتيها رزقها حلالاً طيباً يطبق فيها شرع الله حتى يحى الناس حياة كريمة آمنة فى الدنيا ويفوزوا برضاء الله فى الآخرة .**
* **ندعو الله أن يرنا الحق حقاً ويرزقنا اتباعه ويرنا الباطل باطلاً ويرزقنا اجتنابه .**
* **ندعو الله أن يولى أمورنا خيارنا ولا يولى أمورنا شرارنا اللهم آمين . . .**



تحـــديد الســـــوق :

سؤال طرحناه كيف نقرأ أحوال السوق ؟ .

والسؤال على بساطته ينطوى على عناصر عديدة يجب **أولاً** أن نحـــــددها .

ويجب **ثانياً** أن نضع كل عنصر منها فى موضعه الصحيح .

ويجب **ثالثاً** أن نرى العلاقة بين تلك العناصر

ويجب **رابعاً** أن يتم ذلك كله من خلال منهج وأسلوب علمى .

وقد انتهينا فى هذا الشأن إلى النتائج التالية :ـ

١ ـ أن هناك ما نطلق عليه «مربع السوق» الذى يمكن من خلاله قراءة أحوال السوق وأضلاع هذا المربع هى :ـ

الأول : الاقتراب من السوق (التعرف على السوق) ... (ما؟)

الثانى : القراءة السليمة للسوق ... (ماذا؟)

الثالث : التحرك فى الاتجاه الصحيح ... (أين ؟) .

الرابع : التحرك فى التوقيت السليم ... (متى ؟) .

وهذا المربع يمكن صياغته فى أربعة أسئلة : ما وماذا وأين ومتى ؟ .

٢ ـ إن التعرف على السوق أو الاقتراب منه والذى يمثل الضلع الأول فى مربع السوق يعنى خمسة أشياء هى :

(١/٢) تحديد السوق : من حيث نوعه ومكانه وحجمه وعمقه وشرائحه وحصتنا فيه « القائمة والمتوقعة » .

(٢/٢) تحديد لغة التخاطب مع السوق : فماذا نعنى بذلك ؟.

نعنى أن لكل سوق لغة للتخاطب معها وتتحدد تلك اللغة فى ضوء عاملين أساسيين هما :ـ

١ ـ **العامل الأول :** هو عامل اقتصادى يطلق عليه «مرونة السوق» وتعنى بها مدى أو درجة تأثر السوق بالسعر ، فإذا كان من شأن زيادة بسيطة فى السعر أن تؤدى إلى زيادة كبيرة فى العرض ونقص كبير فى الطلب ... فإن تلك السوق تكون سوقاً مرنة ... ويكون التخاطب معها مستنداً إلى لغة الثمن أو السعر .

وإذا لم تكن السوق على هذا النحو من المرونة بمعنى أن زيادة أو نقص السعر لا يكون من شأنها إحداث أثر ملموس فى السوق فإن لغة التخاطب مع تلك السوق تكون هى لغة الجودة الفنية .

وإذا كانت السوق « متوسطة المرونة » أو معتدلة المرونة تتأثر بالتحركات فى الأسعار ولكن بدرجة عادية فإن لغة التخاطب معها تكون السعر والجودة معا ... واللغة هنا لا تعنى مجرد كلام أو عنواناً لحملة ترويجية ولكنها تعنى أساساً نقيم عليه نظام الإنتاج ونظام البيع معاً ...

ففى حالة لغة السعر والثمن « السوق المرنة » يجب أن تكون المنتجات رخيصة ويكون نظام البيع قائماً على البيع بكميات كبيرة وبشكل منتظم ... كمية أكبر × سعر أقل » .

وفى حالة لغة الجودة الفنية « بالسوق غير مرنة » يجب أن تكون المنتجات مرتفعة الجودة بغض النظر عن سعرها ويكون نظام البيع قائماً على البيع بكميات ليست كبيرة ولكن قيمتها كبيرة « كمية أقل × سعر أكبر » ... أما فى حالة لغة السعر والجودة معاً « السوق متوسطة المرونة » فإن المنتجات تكون متوسطة الجودة ومعتدلة السعر ويكون نظام البيع قائماً على بيع كميات ليست كبيرة بسعر ليس مرتفعاً « كميات متوسطة × سعر مقبول » .

٢ ـ **العامل الثانى** : فى تحديد لغة التخاطب مع السوق هو عامل قانونى أو تشريعى ينصرف إلى التشريعات والقوانين التى تحكم التعامل فى السوق ... فإذا كنا مثلاً بصدد سوق للمنتجات الغذائية فإن الاشتراطات الصحية فى إنتاجها وتخزينها ونقلها وتداولها تكون محل الاعتبار الأول ... ومن ثم فإن معادلة الإنتاج ومعادلة البيع يجب أن تشكل لغة التخاطب مع السوق من حيث عدم استخدام مواد كيماوية مثلاً فى عملية الإنتاج والحفظ إلى غير ذلك من العناصر ...

وهكذا تتشكل لغة التخاطب مع السوق ومن ثم تتحدد نظم الإنتاج ونظم البيع والتسويق وفقاً لمرونة السوق من ناحية ووفقاً للتشريعات التى تحكم التعامل فى تلك السوق من ناحية أخرى .

٣ ـ تحديد أصدقاء السوق: ـ

لم يخطئ المثل العربى أو الحكمة التى تقول خذ الصديق قبل الطريق ... وأصدقاء السوق نقصد بهم هنا أولئك الذين سوف نتعاون معهم سواء كموزعين لمنتجاتنا أو كمنتجين لسلع وخدمات متكاملة مع منتجاتنا وليست منافسة لها أو كمسئولين عن صيانة ما نبيع من منتجات فى تلك السوق أو الدعاية والترويج لتلك المنتجات فى السوق ...

هؤلاء وأمثالهم هم من نقصد بأصدقاء السوق وعلينا فى هذا الأمر أن نحسن اختيارهم ... فسوف تتأثر سمعتنا فى السوق بهم ... والاختيار هنا ينصب على مقومين أساسيين هما أن يكونوا أصدقاء سوق وليسوا أصدقاء سوء ... بمعنى أن تكون لهم سمعة طيبة فى السوق وذلك هو المقوم أو العنصر الأول ... أما العنصر الثانى فهو أن تكون لديهم الخبرة والمقدرة والكفاءة على الحركة والانجاز أى أن تتوافر لديهم الإمكانيات البشرية والمادية اللازمة والمطلوبة

تصميم خريطة السوق :

لوضع خريطة الطريق لأية سوق كان علينا أن نحدد مفهوم تلك الخريطة والذى انتهينا فيه إلى أركان أساسية توضح أبعاد هذا المفهوم وهى حجم السوق ، وحصتنا فيها وتأثيرنا فيها ، وحصص غيرنا فيها وتأثيرهم فيها ، ورؤيتنا بشأن تلك السوق مع غيرنا من الموجودين فيها .

فالخريطة هنا توضح :-

١ - حجم السوق بالنسبة للمنتجات أو الخدمات التى نطرحها فيها « سوق الملابس الجاهزة مثلاً » .

٢ - حصتنا فى تلك السوق « نصيب الشركة فى سوق الملابس الجاهزة ٢٠٪ مثلاً» .

٣ - تأثيرنا فى السوق « من خلال حصتنا فيها وقدرتنا على الحركة فيها» وقد يكون محدوداً أو متوسطا أو قوياً أو قيادياً .

٤ - تأثير الأخرين فى السوق « من خلال حصتهم فيها وقدرتهم على الحركة فيها » وقد يكون هذا التأثير محدوداً أو متوسطاً أو قوياً أو قيادياً .

٥ - رؤيتنا مع غيرنا للسوق « صاعدة - متراجعة - تتجه للاتساع - تتجه للضيق » .

ودعنا نناقش ببساطة بعض المفاهيم الواردة فى الأركان أو العناصر الخاصة بخريطة طريق السوق .

حجم السوق :

يعنى ذلك حجم الطلب فى السوق المعنى ... وهناك عدة طرق وأساليب لقياسه ... والسوق المعنى هنا تلك السوق التى تخصنا أى تخص المنتجات السلعية أو الخدمية التى نطرحها فى السوق وضربنا مثلاً لذلك بسوق الملابس الجاهزة « رجالى - حريمى - أطفال ».

الحصة فى السوق :

يعنى ذلك حجم مبيعاتنا « كمية وقيمة » فى السوق المعنى بالنسبة لإجمالى حجم المبيعات فى تلك السوق ... فإذا كنا نبيع فى السوق المعنى بما قيمته ٥٠ مليون جنيه فى السنة وجملة مبيعات السوق تبلغ فى العام ٢٥٠ مليون جنيه ... فإن ذلك يعنى أن حصتنا فى تلك السوق ٢٠ ٪ .

التأثير فى السوق :

يأتى التأثير لأى طرف فى السوق نتيجة أو محصلة لعاملين أساسيين هما :ـ

أ ـ حصتنا فى تلك السوق « وهى هنا ٢٠ ٪ » .

ب ـ قدرتنا على الحركة فى السوق ونعنى بذلك علاقتنا بالمنافسين وبالأصدقاء فى السوق ... وتلك العلاقة قد تكون ذات مردود سلبى فى تأثيرنا على السوق أو ذات مردود إيجابى فى هذا التأثير .

ويمكن وضع قياس لتأثيرنا فى السوق مكون من أربع درجات على النحو التالى :ـ

- تأثير محدود ـــــ حصتنا أقل من ٥٪ وقدرتنا على الحركة ذات مردود سلبى .
- تأثير متوسط ـــــ حصتنا أكبر من ٥٪ وأقل من ٢٠٪ وقدرتنا على الحركة ذات مردود إيجابى .
- تأثير قوى ـــــ حصتنا من ٢٠٪ وأقل من ٥٠٪ وقدرتنا على الحركة ذات مردود إيجابى .
- تأثير قيادى ـــــ حصتنا من ٥٠٪ فأكثر وقدرتنا على الحركة ذات مردود إيجابى .

ويلاحظ بالنسبة لهذا المقياس أن ثمة حالات غير مغطاة فيه وهى هنا تقع على المناطق بين حالتين على النحو التالى :ـ

- حصة أقل من ٥ ٪ وقدرة على الحركة ذات مردود إيجابى ـــ تقع بين التأثير المحدود والتأثير المتوسط .
- حصة أكبر من ٥ ٪ وأقل من ٢٠٪ وقدرة على الحركة ذات مردود سلبى ـــ تقع بين التأثير المحدود والمتوسط .
- حصة من ٢٠ ٪ وأقل من ٥٠ ٪ وقدرة على الحركة ذات مردود سلبى ـــ تقع بين التأثير القوى والتأثير المتوسط .
- حصة من ٥٠ ٪ فأكثر وقدرة على الحركة ذات مردود سلبى ـــ تقع بين التأثير القوى والتأثير الريادى .

وهكذا يكون لدينا مقياس يتألف من ٤ مستويات و ٣ حدود Inbetween على النحو التالى :ـ

١ ـ تأثير محدود .
٢ ـ تأثير بين المحدود والمتوسط .
٣ ـ تأثير متوسط .
٤ ـ تأثير بين المتوسط و القوى.
٥ ـ تأثير قوى .
٦ ـ تأثير بين القوى والقيادى .
٧ ـ تأثير قيادى .

الرؤية للسوق :

تعنى ما عليه وضع السوق وما يتوقع أن يكون عليه خلال فترة مقبلة ... ولدينا هنا أربعة أوضاع هى :ـ

- سوق صاعدة ـــــ تتجه للارتفاع من جيث الكمية والسعر بالنسبة لمنتجاتنا .
- سوق متراجعة ـــــ تتجه للانخفاض من حيث الكمية والسعر بالنسبة لمنتجاتنا .
- سوق تتسع ـــــ تتجه إلى الزيادة فى

حجم السوق .

■ سوق تضيق ـــــ تتجه إلى النقص فى حجم السوق .

وضع خريطة السوق :

تأمل معى عزيزى رجل الأعمال ملياً الشكل التالى :ـ

4 × 4

تنظيم السوق	حجم السوق
لصناعة السوق	حصتنا فى السوق
المتعاملون فى السوق	تأثيرنا فى السوق
الحالة الاقصادية	توقعات لحركة السوق

احتياجات السوق

هذا الشكل نطلق عليه أربعة فى أربعة ويمكن قراءته على النحو التالى :ـ

١ ـ نحن نضع خريطة للطريق لكى نصل من خلالها لتحديد احتياجات تلك السوق عبر فترة زمنية معينة .

٢ ـ للوصول إلى تلك الغاية فإن علينا أن نرى الأوضاع التى عليها السوق حالياً والأوضاع التى يتوقع أن تكون عليها خلال فترة مستقبلية محددة .

٣ ـ لتحديد تلك الأوضاع علينا أن نعرف العوامل والمتغيرات التى يتقرر وفقا لها احتياجات السوق وكيف تتفاعل تلك العوامل والمتغيرات .

٤ ـ يمكن تبويب تلك العوامل والمتغيرات إلى قسمين على النحو التالى :

١/٤ ـ عوامل أو متغيرات «تابعة» أو غير مستقلة أو غير مستقرة وهى أربعة عوامل :

أ ـ حجم السوق« حيث يتسع ويضيق »

ب ـ حصتنا فى السوق « حيث تزيد وتنقص ».

جـ ـ تأثيرنا فى السوق « حيث يقوى ويضعف » .

د ـ توقعاتنا لحركة السوق « حيث تتغير ولا تسكن » .

٢/٤ ـ عوامل أو متغيرات مؤثرة أو مستقلة وهى أربعة أيضاً .

أ ـ تنظيم السوق« التشريعات والقوانين ـ هيكل السوق »

ب ـ بضاعة السوق « المنتجات السلعية والخدمية المطروحة فى السوق ومحل التعامل فيها».

جـ ـ المتعاملون فى السوق « صناع السوق ، المشترون ، البائعون » .

د ـ الحالة الاقتصادية « نشاط ـ ركود ... » .

٥ ـ تحديد العلاقات بين العوامل والمتغيرات السابقة ويشمل ذلك :ـ

١/٥ ـ العلاقة بين حجم السوق وتنظيمات

السوق .

٢/٥ ـ العلاقة بين بضاعة السوق وحصتنا فيها .

٣/٥ ـ العلاقة بين المتعاملين فى السوق ومدى تأثيرنا فيها .

٤/٥ ـ العلاقة بين الحالة الاقتصادية وتوقعاتنا لحركة السوق .

٦ ـ التعبير عن المتغيرات فى صورة كمية على النحو التالى : ـ

١/٦ ـ تنظيم السوق ـــ « كفء ٤ درجات أو غير كفء درجة واحدة » .

٢/٦ ـ بضاعة السوق ـــ « متعددة ٤ درجات أو محددة درجة واحدة » .

٣/٦ ـ المتعاملون فى السوق ـــ « أكفاء ٤ درجات غير أكفاء درجة واحدة » .

٤/٦ ـ الحالة الاقتصادية ـــ « مواتية ٤ درجات غير مواتية درجة واحدة » .

٥/٦ ـ حجم السوق ـــ « متسعة ٤ درجات ضيقة درجة واحدة » .

٦/٦ ـ حصتنا فى السوق ـــ « مؤثرة ٤ درجات غير مؤثرة درجة واحدة » .

٧/٦ ـ تأثيرنا فى السوق ـــ « قوى ٤ درجات ضعيف درجة واحدة » .

٨/٦ ـ توقعاتنا لحركة السوق ـــ « صاعدة ٤ درجات هابطة درجة واحدة » .

ويجب أن نلاحظ هنا أنه يمكن بالنسبة لكل متغير وضع عدة مقاييس وليس مقاسين فقط .

٧ ـ تحديد المستوى الأعلى للسوق وهو حاصل جمع الدرجات أو الأوزان العليا للعناصر والمتغيرات وهى تساوى هنا ٤ × ٨ أى ٣٢ .

٨ ـ تحديد نتائج قراءتنا للسوق ونفترض أنها كانت على النحو التالى : ـ

سوق كفؤ ، متعددة البضائع ، المتعاملون فيها غير أكفاء ، الحالة الاقتصادية غير مواتية ، حجم السوق متسعة ، حصتنا فيها مؤثرة ، وتأثيرنا فى السوق قوى ، توقعاتنا لحركة السوق هابطة .

٩ ـ تجميع درجات أو أوزان قراءتنا لحالة السوق وهى بحسب العرض السابق تساوى (٤ + ٤ + ١ + ١ + ٤ + ٤ + ٤ + ١) أى ٢٣ .

١٠ ـ تحديد مستوى حالة السوق وذلك بقسمة ناتج الخطوة ٩ على ناتج الخطوة ٧ أى ٣٢/٢٣ وهى تساوى هنا حوالى ٧٢٪ .

١١ ـ تحديد احتياجات السوق ... السوق هنا لدينا فرص فيها وتحتاج منا للحركة فى اتجاه زيادة حصتنا فيها ... وتتطلب الوجود بشكل مستمر ومتابعة المتغيرات المؤثرة بانتباه .

السوق وأحوالها :

السوق عالم وحده ... أياً كان نوعه سوق مال أم سوق سلع وخدمات أم سوق عمل ... إنه فى النهاية عالم يلتقى فيه العرض والطلب ويتفاعلان معاً وتشهد السوق

منافسات وصراعات كما تشهد تحالفات وتكتلات ... وتشهد كذلك نجاحات وإخفاقات ... ونرى فيها من يدخلون ومن يخرجون ... والسوق ليست على حالة واحدة فقد نراها نشطة ومنتعشة وقد نجدها ساكنة وراكدة هى ليست على حال واحدة .

ودخول السوق أو الخروج منها والنجاح فيها أو الفشل والتحرك وفقاً لأوضاعها سواء من حيث الاتجاه أو من حيث التوقيت كلها أمور بالغة الأهمية ... ويلزمها لكى تتم على نحو سليم أن نعرف كيف نقرأ أحوال تلك السوق القائمة والمتوقعة والقراءة هنا ليست سهلة أو بسيطة كما أنها ليست مستعصية أو مستحيلة ... إن لها قواعد وأصولا يجب أن نتبينها حتى لا نضيع فيها أو تضيع هى منا ... علينا فى سبيل ذلك أن نقوم بخطوات أربع هى : ـ

الخطوة الأولى : ـ

أن تتعرف على السوق فلا يمكنك أن تأمن فى النزول إلى بحر أو نهر دون أن تتعرف عليه ما نوعه ؟ وماحجمه ؟ وما عمقه ؟ وما أقسامه أو طبقاته وتقسيماته ؟ ثم ما نصيبك منه أو فيه ؟ ما حدود مياهك الإقليمية فيه ؟ ... والبحار أنواع يا عزيزى رجل الأعمال والأسواق كالبحار بل إن البحار أسواق .

الخطوة الثانية : ـ

بعد أن تعرفنا على السوق علينا أن نتعلم كيف نقرأ أحواله ... هل غاضب ... أمواجه عاتية ومتلاحقة وعالية ... أم هو هادئ وساكن ... هل فى المنطقة التى نحن نريد نزولها عميق داكنة مياهه أم صافية ورائقة ... وكيف رؤيتنا لحركات المد والجذر فيه ... وماذا يلزمنا من أوقات لنزوله أو الخروج منه وفقاً لحالاته وأحواله ... علينا عزيزى رجل الأعمال أن نحسن القراءة هنا للأوضاع المالية للسوق « نشط ـ راكد ... » وتفسيرنا لتلك الأوضاع ومسبباتها ، وهل تلك الأوضاع مؤقتة أم ممتدة ، وهل هناك ترابط أفقى ورأسى فى السوق أم لا يوجد هذا الترابط ... ثم علينا أن نتوقع حركة السوق فى إطار تلك الأوضاع .

الخطوة الثالثة : ـ

علينا فى ضوء تلك القراءة أن نحدد حركتنا فى السوق وتحركنا فى مياهه ... والتحرك هنا لابد أن يكون متوافقاً وليس معاكساً أو عشوائياً وإلا قذفنا الموج إلى حيث لا نريد ... والتحرك فى الاتجاه السليم يلزمه هنا مرونة ... مرونة فى هيكل الإنتاج ومرونة فى هيكل التوزيع ومرونة فى هيكل التكلفة ثم مرونة فى هيكل التمويل ...

الخطوة الرابعة : ـ

لا يكفى أن تكون حركتنا فى السوق فى الاتجاه السليم ولكن يجب أيضاً أن تكون فى التوقيت السليم ... سواء كانت تلك الحركة دخولاً للسوق أو خروجاً منها ، والتوقيت السليم ليس هو التوقيت المبكر دون استكمال متطلبات الدخول للسوق أو الخروج

منها وليس هو التوقيت المتأخر بعد أن يكون المولد قد انفض وليس هو التوقيت العشوائى بلا سبب معروف أو مدروس .

تلك عزيزى رجل الأعمال هى القضية وكما ترى فإنها « **علم وفن وممارسة** » وليس ارتجالاً واستهبالاً أو حتى حسن نية ... إنها جدية وعزيمة وحسن إدراك ... ودعنا عزيزى رجل الأعمال نتدارس فى هذا الشأن عدة اعتبارات أساسية فى هذا الصدد :-

١ - إن التعرف على السوق وقراءة أحوالها بالمفهوم الذى ذكرناه أمر لا يتعلق فقط برجال البيع والتسويق ولكنه يرتبط بكل الأموال فى المنشأة سواء أكانت استثمارية أو إنتاجية أو بيعية أو تمويلية أو إدارية ... فالاقتصاد اليوم وغداً هو اقتصاد السوق ...

٢ - إن تحديد السوق والتعرف عليها ليس نزهة نقوم بها فى أرجائه وليس بعض الأرقام نحسن تنميقها وعرضها دون أن ندقق فى مصداقيتها ودون أن نحسن قراءة دلالتها .

٣ - إن مرونة هياكل الإنتاج والتسويق والتمويل والتكلفة عناصر أساسية فى القدرة على التحرك فى الاتجاه الصحيح وفى التوقيت السليم فى السوق ... بدونها جميعا تكون الحركة مكبلة وعديمة الجدوى وخارج إطار الزمن .

٤ - إن مربع السوق من حيث ماهية السوق ونتائج قراءته ، والتحرك فى الاتجاه السليم ، وفى الوقت السليم ، ليس ساكناً ولكنه دائم الحركة ... ومن ثم فإن تلك العناصر متفاعلة وديناميكية تتطلب استمرار التتبع لها .

٥ - إن الادعاء بأن السوق قد أصبح معروفاً لنا ولسنا فى حاجة إلى مزيد من المعلومات عنه والاقتراب منه هو خطأ كبير قد يؤدى إلى خطيئة أكبر فالصحيح أننا دائماً فى حاجة إلى الاقتراب من السوق بل إن علينا أن نقيم فيه ونحس بنبضه وحركته وتغيراته واتجاهاته إذا أردنا أن نبقى فى عالم المال والأعمال .

مشكلاتنا مع السوق :

لا أدعى أننى أقول شيئاً جديداً إذا قلت أن لدينا مشكلتين أساسيتين هما :-

عدم قدرتنا على العمل كفريق وضعف قدرتنا التسويقية والبيعية .

أما بالنسبة للمشكلة الأولى فشواهدها واضحة تجد الواحد منا يبذل الجهد لكى يتميز ولا يدخر فى ذلك سبيلاً لا سيما إذا ما كان يعمل فى مناخ استقامت فيه قواعد المساءلة والثواب والعقاب بعدالة وموضوعية ... ولكن هؤلاء المتميزون إذا ما اجتمعوا ضمن فريق عمل واحد فسوف تكون النتيجة مختلفة تماماً ... فالتميز سوف يختفى والصراع المعلن أو الخفى سيعلن عن نفسه كل وقت وحين كل واحد سوف يعمل لحساب

نفسه بغض النظر عن بقية أعضاء الفريق ليقول لنا إنه الأفضل أو إنه الأقوى أو إنه الأشطر لماذا نحن على هذه .أما ما نقف عنده هنا فهو المشكلة الثانية وهى عدم شطارتنا كبائعين ... ربما نكون شطار كمنتجين ولكننا لسنا كذلك كبائعين ومسوقين ... لماذا ؟

لماذا نحن على هذا النحو ... سؤال يجب أن نتوقف عنده للاعتبارات التالية :-

١ - لأن القضية فى جوهرها هى البيع ... فنحن لا ننتج لكى نلقى ما أنتجناه فى المخازن ليصبح مخزوناً راكداً ومالاً عاطلاً يتآكل مع الزمن ويصبح هباء منثورا نحن ننتج لنبيع ... فالبيع هو الهدف والغاية .

وليس أخطر على أية شركة من أن تنفصل قضية الإنتاج عن قضية البيع لأن هذا يعنى فى النهاية توقف الإنتاج وضياع الأموال ونهاية الشركة .

٢ - لأنه فى ظل اقتصاد السوق - وهو السائد محلياً وإقليمياً وعالمياً - لا يجب أن ننتج إلا ما تحتاجه السوق أو ما يمكن أن يجد سبيله فى الأسواق ... ومن هنا فإن المسألة تبدأ من السوق وتنتهى به ورغم إدارك الكثير منا لهذه الحقيقة بالغة الوضوح ... فإن البعض منا لا يلقى لها بالاً أو لا يقف عندها كثيراً .

٣ - إن البيع ليس مجرد وظيفة أو تخصص - رغم أهمية التخصص - ولكنه يتسع ليشمل كل شئ تقريباً ... فنحن نبيع أفكارنا ونسوقها طوال الوقت لكى يقتنع الناس بها ... فالمدير فى موقعه ينبغى أن يحسن تسويق أسلوبه فى إدارة العمل حتى يتجاوب معه العاملون ... والمهندس فى ورشته ينبغى أن يحسن تسويق ما يقوم بتصنيعه حتى يكون مقبولاً من الجميع ... والبائع فى متجره يجب أن يحسن تسويق ما يقوم ببيعه حتى يقبل عليه الزبائن .

٤ - التسويق لم يعد قضية بيع سلعة أو خدمة فقط ولكن مجاله قد اتسع فأصبح لدينا ما يعرف بالتسويق السياسى الذى يعنى بتسويق برنامج معين لحزب معين أو تسويق مرشح فى انتخابات معينة .

وهكذا نستطيع أن نقول بحق أننا نعيش فى عالم أصبح التسويق والبيع فيه يشكل كل شئ ويشمل كل شئ ...

وإذا كان ذلك كذلك فلماذا نحن والسوق لدينا مشكلة ... ؟

لقد كان العرب قديماً يقولون فلان «نبا» المكان به أى لم يعد متوافقاً معه ولم يعد بينهما انسجام ... فلماذا «نبا» السوق بنا .

دعنا عزيزى رجل الأعمال نتسائل ما هو السر فى ضعفنا فى مجال التسويق والبيع ... سواء كان ذلك فى السوق المحلية أم فى الأسواق الخارجية رغم أننا نردد ليل نهار أن قضية التصدير هى قضية مصير .

هل التسويق والبيع لغز يستحيل حله ؟

هل فنونه وأساليبه مجهولة لنا ولا نستطيع أن نهتدى إليها ؟ .

هل المسألة معقدة وتستعصى على الفهم والإدراك ؟ .

هل المسألة قدر مقدور علينا أم أن العيب فينا ؟ .

إذا أردنا أن نتصارح عزيزى رجل الأعمال ـ والقضية تستحق ذلك ـ فإنه من الحق أن نقرر أن المسألة ليست لغزاً غير قابل للحل وليست فنوناً ودروباً مجهولة وليست قضية معقدة وليست قدراً مقدورا ... ؟ .

إن مشكلتنا مع السوق يمكن تلخيصها فى عدة كلمات بسيطة هى ... ،

- الفهلوة وعدم الجدية .
- التسرع وقصر النفس « بتشديد النون وفتح الفاء »
- العشوائية وتجاهل المنهج السليم .
- عدم المعرفة وقلة الخبرة .
- ضعف ثقافة السوق لدينا .
- ضعف الرقابة والمتابعة .
- ضعف النظم وتخلفها أو عدم وجودها ...

تلك سباعية مشكلتنا مع السوق وهى سبع عجاف يجب أن نتوقف عندها ونقترب منها بالفحص والتشخيص حتى نجد لها الحلول الناجعة وإلا ضاع منا السوق ومن ثم تراجع الإنتاج وتوقف وخرجنا من السوق بخفى حنين ... ليس لعيب فى السوق ولكن لعيب فينا ومنا .

الفهلوة و السوق :

جلسا يتجاذبان أطراف الحديث ... كيف حالك اليوم يا صديقى ؟ رد عليه صديقه لست على ما يرام ... لماذا يا عزيزى ؟ السوق نائم والحالة ليست طيبة ... لقد عملت المستحيل الناس لا تشترى ومن يشترى حتى بالتقسيط لا يريد أن يسدد ما عليه ... وإذا لجأت إلى المحاكم والقضاء فأنت أمامك مشوار طويل لتحصل على حكم ... وإذا حصلت على الحكم فربما لا تستطيع تنفيذه ... وإذا قدر لك أن تنفذ الحكم وتم سجن المدين ولم يسدد ما عليه فإن أموالكم فى النهاية قد ضاعت ... إننا ندور فى حلقة مفرغة ... وأنا أفكر جدياً أن أنسحب من السوق :

قال الصديق بعد أن سمع هذا الكلام من محدثه هوِّن عليك إن الأمور ليست على هذا النحو من السوء ... أنت فقط لم تستطع أن تلعبها صح ... لقد مررت بنفس ظروفك ولكنى تصرفت وأنا الآن على ما يرام ... انتبه الرجل وقال لصديقه بالله عليك دلنى ماذا فعلت ؟ سوف أروى لك ما صنعته فهون عليك وكل عقدة ولها حلال .

انتظر الرجل حتى رشف صديقه بعضاً من قهوته ثم بدأ يروى له على مهل ماذا صنع وأى معجزة قد حققها .

يا عزيزى أنت تعلم أن لدينا مشكلة بطالة والكثير من الشباب يرحبون ويسعون ليجدوا فرصة عمل ... لقد نشرت إعلاناً فى الصحف أطلب فيه بائعين وبائعات ... وجاء لى المئات على مدار ثلاثة أيام اخترت منهم عشرة من الشباب

لديهم حسن المظهر ويجيدون الإنجليزية واستخدام الكمبيوتر وعشرا من الشابات حسنوات المظهر كذلك ... وكان شرط إلحاقهم بالعمل هو أن الأجر ليس إلا نسبة من قيمة المبيعات أو العمولة مع مبلغ بسيط لتغطية نفقات الانتقال ... وانطلقوا جميعاً فى السوق كل واحد منهم أو كل واحدة حققوا نتائج مذهلة ... لقد باعوا بأكثر مما طلبنا واستهدفنا وبأعلى من الأسعار التى حددناها لهم ... والبعض منهم حقق ما يزيد على مئة ألف جنيه مبيعات فى الشهر فى حين أن المستهدف للواحد كان فقط ٢٠ ألفا ... بل إنهم قد نجحوا فى تحصيل ٨٠ ٪ من قيمة المبيعات .

اندهش الرجل من كلام صديقه ... وقال له وما هو سر نجاحهم على هذا النحو المذهل ؟ ارتشف الصديق بعضاً من قهوته وأطلق دخان سيجارة مرة أخرى فى الفضاء ... وقال لمحدثه سوف تندهش أكثر إذا علمت أن الأمر بسيط للغاية لقد قام فريق من البائعين بإيهام الزبائن بأمرين ... الأمر الأول أن تلك بضاعة مستوردة من الخارج وأنهم يبيعونها بالسعر القديم قبل أن يرتفع سعر الدولار ... والأمر الثانى أن تلك البضاعة سوف يرتفع سعرها فى غضون شهر عند نفاد المخزون منها والجديد سيتم تسعيره وفقاً للسعر الجديد وهو يزيد بكثير على السعر الحالى ... وقد صدقهم الزبائن أو معظمهم لأنهم يبدو من مظهرهم أنهم « ولاد ناس » يعنى مبسوطين .

قال الرجل لصديقة ولكن فى النهاية سوف يكتشف الزبائن أنهم خدعوا فى الأسعار وفى جودة البضاعة ولن يعودوا للشراء مرة أخرى منكم بل ربما يسببون لكم مشكلات فى السوق ... فرد عليه صديقه : لم يحدث ذلك فنحن نبيع بهذا الأسلوب وأوشكنا على أن ندخل فى العام الثانى والزبائن لم تنصرف عنا ... والحال على ما يرام ... ومرت دقائق صمت لم يقطعها سوى أن الرجل شكر صديقه على تلك النصائح الغالية واستأذنه فى الانصراف ليلحق بموعد مع بعض وكلائه فى السوق .

مضى صاحبنا لحاله وهو يفكر فى كلام صديقه ... هل يمكن أن تكون الأمور بتلك البساطة ... هل يمكن أن نخدع الزبائن وننجح واحتار الرجل ... مجرد أولاد شكلهم كويس ويتحدثون بلباقة ويجيدون الأجنبية ، أمر كاف لغزو السوق .

ومضى الزمن بالرجلين وتقابلا بعد عدة أشهر مصادفة فى أحد الأفراح ... فلم يكن صاحبنا سعيداً كحالته وإنما بدا عليه ما يوحى بعكس ذلك ... حاول صديقه أن ينفرد به ويسأله عن السبب فى هذا المزاج غير السعيد ... ولم يجد الفرصة إلا فى نهاية الفرح والمعازيم يهمون بالانصراف فسأله صديقة عن سبب الحالة التى هو عليها ... فقال صاحبنا وهو يصافحه منصرفا لقد انهار كل شئ وعلم الزبائن أننا نغشهم وانصرفوا عنا وحتى هؤلاء الشباب والشابات تركونا ... قالها الرجل ومضى لحال سبيله .

عزيزى رجل الأعمال هل نستطيع سوياً أن نفكر لماذا كان عمر هذا النجاح لصاحبنا قصيراً إذا أطلقنا عليه نجاحاً وما هى الأخطاء التى ارتكبها فى تجربته تلك ؟ .

وهل نجحت الفهلوة فى السوق ... وماذا نقصد بالفهلوة ... إن ما عرضته عليك هنا عزيزى رجل الأعمال أمراً حقيقياً فماذا نستخلص منه .

هل عرفت السوق ؟ :

لكل نشاط غاية ولكل غاية جدوى ... وبدون ذلك فإن العمل يجب أن يتوقف والغاية يجب أن تتغير ... تلك حقيقة واضحة لا يوجد من يختلف بشأنها ... ولكن المشكلة ليست فى ذلك فالحقائق لا يتصادم معها العقلاء ولكن المشكلة فى أن يصبح ما هو موجود فى الواقع كحقائق مختلف عما هو مكتوب فى الأوراق أو ما هو موضوع فى الخطط والتقديرات ... فقد تبدأ عزيزى رجل الأعمال نشاطاً معيناً له غاية محددة أثبتت الدراسات جدواها ولكن النتائج التى تتحقق قد تختلف عما قدرت لها وتوقعت ... وقد يكون هذا الاختلاف ضئيلاً وفى نطاق الفروق العادية فى حدود من ٥ ٪ إلى ١٠ ٪ بالزيادة أو النقصان ... وهنا يمكنك أن تضبط حركتك أثناء السير دون حاجة إلى إجراء تعديلات فى خط السير أو فى الاتجاه ولكن عندما تكون الفروق بين ما توقعت وما تحقق جوهرية ... فإن الأمر هنا يستلزم وقفة تراجع فيها « خمسة أمور حاسمة » من خلالها تستطيع أن تستكمل خط السير فى نفس الاتجاه أو تعدل من مسارك أو حتى توقف هذا النشاط لأنه لم يعد ذا جدوى ... فما هى تلك العناصر الخمسة التى نعنيها هنا ؟ .

العنصر الأول :

الفروق وضعف الأداء السؤال المطروح فى عملية المراجعة هنا ... هل الفروق بين ما تم توقعه وما تحقق فعلاً ترجع إلى ضعف فى الأداء ؟ وحتى تستطيع أن تجيب على ذلك فإن الأمر يستلزم أن تكون هناك مقاييس لأداء الأفراد وفق نظام واضح ومفهوم ومقبول من الأفراد الذين سيتم قياس أدائهم وفقاً لتلك المقاييس ، فإذا لم تكن تلك المقاييس موجودة ... فعليك فوراً وضعها .

وإذا كانت المقاييس موجودة بالمواصفات التى أشرنا إليها فإنه يلزم أن يتم تطبيقها بموضوعية حتى تأتى دلالتها صادقة ومعبرة عن الواقع فإذا لم يكن ذلك قائماً فعليك أن تسند عملية القياس إلى من يستطيع القيام بها بأمانة وموضوعية ... وإذا كان غياب مقاييس الأداء خطأ فإن وجودها وعدم تطبيقها بشكل عادل وموضوعى يعد خطيئة .

والقاعدة هنا أنه لابد من قياس أداء الأفراد على كل المستويات وفى إطار مقاييس صالحة ويتم تطبيقها بعدالة وموضوعية حتى يمكن الحكم على أداء الأفراد .

وهذا أمر يجب أن يتم بشكل مستمر ومنظم وأن ترتبط بنتائجه مكافآت الأفراد ومواقعهم بل استمرارهم أو عدم استمرارهم .

العنصر الثانى :

الفروق وضعف المنتجات يختلف ضعف الأداء عن ضعف المنتجات ... ذلك أن ضعف المنتجات يعود إلى كفاءة الأفراد وخبراتهم والنظام الذى يعملون فيه .

أما ضعف المنتجات فقد يرجع لأسباب تتعلق بالخامات المستخدمة أو المواصفات التى

يجب أن يخضع لها الإنتاج ... أو ضعف الرقابة على الجودة ... أو عدم ملاءمة مواصفات المنتجات مع احتياجات الأسواق وعدم الملاءمة هنا لا يعنى بالضرورة انخفاض مستوى الجودة فقد يعنى العكس وقد يعنى صعوبة الاستخدام أو عدم توافر الأمان اللازم فى المنتجات إلى غير ذلك من الأسباب .

وبشكل عام يعنى ضعف المنتجات عدم تميزها وعدم ملاءمتها لاحتياجات الأسواق ... والقضية هنا أبعد من مستوى الجودة إنها تشمل كل ما يجعل المنتجات متوافقة مع الأسواق من حيث النوع والجودة والسعر والشكل وأسلوب الاستخدام .

فإذا كانت الفروق الجوهرية راجعة لضعف المنتجات ... فإن هناك بديلين فى هذا الشأن هما :-

١ - تغيير المواصفات بما يتفق واحتياجات الأسواق .

٢ - تغيير الأسواق لتتفق مع مواصفات المنتجات .

ولا شك أن البديل الثانى غير ممكن على الأقل فى الأجل القصير وربما المتوسط .

العنصر الثالث :

الفروق وضعف التسويق قد لا تكون الفروق ناتجة عن ضعف فى أداء أنشطة الإنتاج أو عن عدم ملاءمة المنتجات لاحتياجات الأسواق ... فالأداء جيد والمنتجات مطلوبة فى السوق ... ولكن نقطة الضعف فى عمليات التسويق والبيع وهذا يعنى ثلاثة أمور :-

١ - عدم الوجود أصلاً فى السوق « الغياب عن السوق ».

٢ - عدم الوجود بالقدر الكافى فى السوق « الهامشية فى السوق ».

١ - عدم الوجود بالأسلوب الفعال « التواجد غير المحسوس ».

وهذا يستدعى مراقبة تلك العناصر الثلاثة بعناية وعلاجها على الفور مع عدم الوقوع فى الخطأ الشائع ... وهو أن تتفق على الدعاية والترويج الكثير والكثير غير المؤثر وغير الفعال ... فليس ضعف التسويق دائماً مرجعه وسببه ضعف الترويج والدعاية ، تلك قد تكون أحد الأسباب ولكنها بالقطع ليست كل الأسباب وقد لا تكون واحدة من أهم الأسباب بل وفى بعض الأحيان قد لا تكون أحد الأسباب ... قد يحتاج السوق إلى الوجود فيه وليس مخاطبته عن بعد ... وقد يكون الأمر فى حاجة إلى قنوات التوزيع المناسبة وقد يكون الأمر فى حاجة إلى الشريك أو الشركاء المناسبين فى السوق ... وهكذا ...

اختبار المعرفة بالسوق ؟ :

حتى تستطيع عزيزى رجل الأعمال أن تقول إنك أصبحت على دراية بالسوق فإن هناك اختباراً رئيسياً فى هذا الشأن وهو أن تقارن ما استهدفته من نتائج خاصة بالأنشطة التى تداولها ... « وهو ما يعرف بعملية وضع الأهداف والخطط والبرامج » ... ثم تقارن ذلك بالنتائج التى تحققت على أرض الواقع ... « وهو ما يعرف بالفاعليات » ... أى أن تقارن المستهدف بالمحقق ... ولديك هنا احتمالان لنتيجة تلك المقارنة وهما :-

أ - إن النتائج متوافقة مع المستهدف وأن الفروق بينهما « غير جوهرية » يمكن

تداركهـا دون تعـديل خط السيـر أو الاتجـاه .

ب ـ إن الفـروق بين مـا هو مسـتهـدف ومـا تحقق من نتائج « فـروق جوهرية » يجب معها مراجعة الموقف .

وكانت وقفتنا عند تلك المراجعة ... ماذا تعنى وما عناصرها ... وقد حددنا لذلك عناصر خمسة تناولنا منها ثلاثة عناصر هى الفروق الناتجة عن ضعف أداء الأفراد والفروق الناتجة عن ضعف المنتجات والفروق الناتجة عن ضعف التسويق والبيع ... ونتناول هنا بقية العناصر ... على النحو التالى :ـ

العنصر الرابع :ـ

الفروق وضعف نظام المتابعة والتقييم :

لا يستقيم عمل من الأعمال دون أن يكون ضمن إطار نظام يتم فيه متابعة نتائجه وتقييمها أولاً بأول ... وأكاد أدعى أن معظم المشكلات لدينا تكمن فى هذا العنصر أما لأنه لا يتم على الإطلاق أو لا يتم بالقدر الكافى أو لا يتم بالفاعلية الكافية .

وهذا يعنى أننا أمام ثلاثة أبعاد تحكم عملية المتابعة والتقييم وهى :ـ

١ ـ وجود نظام للمتابعة والتقييم :

والوجود الذى نعنيه هنا ليس وجود نظام موضوع على الأوراق مهما بلغت جودته ولكننا نتكلم عن الوجود على أرض الواقع وفى التطبيق ... فإذا لم يكن نظام المتابعة قائماً بالفعل فهذا ما نقصده بعدم وجود النظام ... وتلك مشكلة يمكن تداركها لأنها سوف تحدث فوضى وتداخلاً وتحتاج إلى فض اشتباك بين مختلف الإدارات والأقسام ولن يحلها سوى إيجاد نظام المتابعة والتقييم ... أما بقية الأبعاد فهى التى تمثل مشكلة حقيقية .

٢ ـ عدم كفاية النظام :

قد يكون النظام موجوداً ولكن ليس بالقدر الكافى ... والقدر الكافى هنا يعنى ثلاثة أمور هى :ـ

٢/١ ـ سعة النظام : بمعنى شموله لجميع الأنشطة فلا فائدة ترجى من نظام يقتصر على بعض الأنشطة حتى لو بدت أنها الأهم وذلك لأن الأنشطة الثانوية أو التى تبدو هكذا قد تستنزف النظام وتجعل بعض ما هو ثانوى يصبح هو الأهم ... كما قد تجعل بعض الأفراد أقوى من النظام ... فيضيع النظام ويضيق نطاقه حتى يختفى .

٢/٢ ـ أركان النظام : النظام ـ أى نظام ـ هو سلسلة متتابعة ومترابطة لا تنفصل ولا تقبل التجزئة ... وتلك السلسلة تتكون من الحلقات التالية :

- نظام مستندى يتم فى إطار نماذج محددة تتوافر لها جميع المتطلبات القانونية والفنية والمالية .
- دورة مستندية محكمة تحكم خط سير النماذج والمستندات منذ نشأتها حتى حفظها .
- محتوى يجب أن يتضمنه المستند ومسئوليات محددة بشأن هذا المحتوى واضحة ودقيقة .
- إطار معلوماتى يتم عرض النتائج من خلالها يحكمه توقيت زمنى

محـــدد ومســـتمر .

■■ وإذا لم يكن النظام يشـمل جـمـيع هذه الأركان فإنه لا يكون كافياً ...

٣/٢ - استخدامات مخرجات النظام ليس أى نظام هدفاً فى حد ذاته ولكنه يبقى فى النهاية وسيلة للحصول على مخرجات معينة تستخدم فى أغراض معينة .

وما لم تكن مـخـرجــات النظـــام تلبى كل تلك الاســتـخـدامـات فـإنه لا يكون نظامــــاً كافـــياً .

٣ ــ عدم فاعليـة النظام : قد يكون النظام موجوداً وقد يكون كفياً من حيث سعته واكـتـمــال آركـانه وتلبـيــتــه لمخـتلف الاسـتخدامات التى وضع لخدمتها ... ولكنه رغم ذلك قــد لا يكون فـعـــالاً ... ونقصد بفاعليه النظام فى هذا الصدد ثلاثة أمور هى : -

١/٣ ـ جودة مخرجات النظام : من حيث الشكل والمضـمـون وليـست هناك عـلاقـة بين فـاعليــة النظام وحـجم المعلومـات أو المحتوى الذى تحمله مخـرجـاته بل إن كـثـرة المعلومات فى نماذج مـخـرجـات النظام قد تشكل قيداً على فاعليته ... الجـودة هنا إنما تعنى دقـة المعلومـات وملاءمتها للأغراض المستخدمة فيها .

٢/٣ ـ وجـود مـسـاءلة عن النتـائج : فـبـدون ارتبـاط نتـائج النظام بالثواب والعـقـاب يفـقـد النظام فـاعليـتـه بل ويفـقـد مبـرر وجوده .

٣/٣ ـ وجـود تغـذية عكسـيـة فى إطارالنظام تحسن من جودته وتزيد من ملاءمته ...

ندوة الجمعية المصرية للمالية العامة والضرائب
١ / ٤ / ٢٠٠٣

التخطيط الضريبي

دكتور / سمير سعد مرقص
دكتور / أشرف حنـــــا

انقسمت
الندوة إلى قسمين ـ القسم الأول تناول
التعريف بالتخطيط الضريبى ومفهومه وأدواته وتناوله
الدكتور / سمير سعد مرقص والقسم الثانى تناول أثر تطبيق بعض
معايير المحاسبة الدولية والمصرية على الوعاء الضريبى لشركات الأموال
فتناول الدكتور سمير سعد فى القسم الأول التطورات المحلية والدولية التى أدت إلى
التركيز على التخطيط الضريبى وخاصة فى ظل اتفاقية تحرير التجارة فى فى الخدمات
ونمو الاستثمارات الأجنبية والعربية والمصرية وتعقد التشريعات الضريبية وحاجة المشروعات إلى
إدارة فنية ضريبية تعمل على تخفيض الالتزامات الضريبية بشكل مشروع من خلال استخدام البدائل
المتوافرة فى التشريع الضريبى أو البدائل المحاسبية لتخفيض الأعباء الضريبية والتخطيط الضريبى قد
يتم خلال فترة زمنية قصيرة أو لمواجهة مشكلة معينة وقد يتناول فترة أطول لتوفير استراتيجية ضريبية
ويهدف التخطيط الضريبى إلى مواجهة حالات عدم التأكد تجاه الضريبة وكذلك تعظيم الناتج بعد الضريبة
وتحقيق وفورات زمنية أو دائمة من خلال اختيار أدنى أسعار ضريبية وكذلك اختيار أفضل الأماكن لإقامة
المشروعات وهو ما يعبر عنه بتحويل الدخل من فترة لأخرى أو من مكان لآخر أو من وعاء إلى وعاء أو من خاضع
إلى آخر وكل ذلك فى حدود تفادى الضريبة وليس التهرب منها .

فتناول المحاضر كيفية تحقيق وفورات دائمة من خلال الإهلاك ومشاكلة فى البيئة المصرية وتقرير المجامع المهنية الدولية بالنسبة لتحقيق وفورات مؤقتة بالنسبة للضريبة من خلال الإهلاك كما تناول إعداد قوائم مالية على أساس ضريبى وأثرها على تخفيض المنازعات وتحقيق بعض الوفورات الضريبية ، وتناول كيفية تخفيض الالتزامات الضريبية من خلال تقويم المخزون السلعى وكذلك استخدام الأساليب والطرق المحاسبية للتخفيف من آثار تطبيق أساس الاستحقاق المحاسبى على وعاء الضرائب من خلال خمسة أساليب هى :-

- طريقة العقد المكتمل .
- استخدام طريقة البيع بالتقسيط .
- تكوين مخصصات الديون المشكوك فى تحصيلها .
- الاختيار الدقيق لنهاية السنة المالية .
- طريقة مبادلة الأصول .

كما تناول مدى الالتزام بتطبيق معايير المحاسبة فتناول مدى الالتزام
بتطبيق معايير المحاسبة ضريبياً فى ظل كل من القانون رقم
١٥٧ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته الخاص بإصدار
قانون الضرائب على الدخل

والقـــانون
رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ وقــانون ســوق
رأس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ وتعديلاته وقرار وزير
الاقتـصـاد رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٩٧ بإصـدار مـعـاييـر المحاسـبـة
المصـرية وقـرار رئيس الجـهـاز المركـزى للـمـحـاسـبـات رقم ٢٦٤٤ لسنة
١٩٩٦ باعتماد المعايير المحاسبية المرفقة كإطار مكمل للنظام المحاسبى الموحد،
ثم تناول البـاحث بعض الأدوات المسـتخدمـة فى التخطيط الضريبى وهمـا مـعـالجة
نفقات البحوث والتطوير فى ظل المعيار الذى وضعته وزارة الاقتصاد والذى تضمنه قرار
وزير الاقتصاد رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٩٧ والمعيار الذى وضعه مجلس معايير المحاسبة المالية F A S
B والمعيار الذى وضعه الجهاز المركزى للمحاسبات وانتهت جميعها إلى ضرورة استهلاك هذه النفقات
فى سنة حدوثها وعدم اعتبارها نفقات إيرادية مؤجلة أو استهلاكها إلا بشروط معينة وفى حدود ضيقة
مما ينعكس أثره على الأرباح والضرائب المستحقة .

ثم تناول البـاحث تطبيق استراتيجية أسعار التحويلات خاصة فى الشركات الدولية النشاط أو بين الشركة الأم والشركات التابعة أو بين الشركات الشقيقة والأطراف المرتبطة وذلك فى ظل ما انتهت إليه منظمة التعاون الأوربى O E C D والدراسات التى تمت بشأن طبيعة ومعالجة هذا النوع من النفقات فتناول المعيار المحاسبى رقم (١٨) الذى يقـابل مـعـيـار المحاسـبـة الدولى رقم ٢٤ وكـذلك المعيـار المحـاسبى رقم ٢٧ وكذلك مـعـيـار فـصـاح عن الأطراف ذوى العلاقة الذى يقابل المعيـار الدولى رقم ٢٤ وانتهت إلى استخدام أربعة أسـاليب هى سعر التكلفة وطريقة السعر المقارن وسعر التكلفة مضافاً إليه هامش ربح أو سعر إعادة البيع وجميعها تؤدى إلى نتائج مختلفة يمكن استخدامها فى التخطيط الضريبى فى هذه الشركات لتدنية الأعباء الضريبية كما تناول المعيار رقم ١٧ الخاص بالقوائم المالية المجمعة والمحاسبة عن الاستثمارات فى الشركات التابعة وقارن البـاحث بين هذه المعايير المحاسبية وطرق تسعير التحويلات فى النمـاذج الدولية والقيود التى ترد عليها وأوضح البـاحث أن هذه المعالجات تتم لغيـر صالح الدول النامية أو الدول المضيفة للاسـتثمـار وأوضح أن الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية وكندا قد تضمنت الطرق الواجب اتباعها بالنسبة لأسعار التحويلات وكذا فى الاتفاقيات الثنائية بينها وبين الدول الأخرى مما يحول دون استخدامها فى تخفيض الالتزامات الضريبية أو الإضرار بالخزانة العامة وأنها أصبحت من أكثر الطرق جاذبية فى تخفيض الالتزامات للشركات دولية النشاط وأوضح الباحث أثر اتفاقية الجات على استخدام أسعار التحويلات وما يجب عمله فى ظلها المركزى

التخطيط الضريبى وكفـاءة الجهـاز الضـريبى وفاعلـيـة التطبيق :-

إن وجود تخطيط ضريبى على درجة عالية من الكفاءة سوف يؤدى إلى الارتقاء بأداء أجهزة
الضرائب المختلفة إذ أن هذه الأجهزة سوف تعيد ترتيب الأوراق والاستراتيجيات لتتوائم مع
المتغير الجديد المتمثل فى جودة استراتيجيات وتخطيط ضريبى وبالتالى تحديد ما
يجب قبوله من هذه الأساليب والأدوات وما لا يجب قبوله وهذا بدوره سيجعل
مـأمورى الضـرائب أمـام تحدى جديد يجب مواجهتـه كمـا وأن وجـود
أسـاليب وأدوات للتخطيط الضريبى سـوف يؤدى فى النهاية إلى
تحديد الأساليب المقبولة أمام الأجهزة الضريبية وتلك
التى تكون غير مقبولة وبالتالى التوصل
إلـى تـأصـــيل

للأساليب
المقبولة مما يجعل هناك نقاطا
للالتقاء بالنسبة للجوانب المقبولة والالتقاء بين فكر
الممولين والمزاولين ومصلحة الضرائب وربما يؤدى فى الأجل
الطويل إلى مواثيق شرق بالنسبة لاستخدام أساليب وأدوات التخطيط
الضريبى .

كما وأن مزاولة التخطيط الضريبى بواسطة مزاولين على درجة عالية من الكفاءة من شأنه إمكانية الاعتماد على ما ينتهى إليه هؤلاء الخبراء ، والوصول إلى الأساليب المقبولة سوف يؤدى إلى تخفيض المنازعات وبالتالى زيادة حصيلة الضرائب بل وأكثر من ذلك تجريم وحظر أساليب التخطيط الضريبى غير الملائمة من خلال التشريع وليس من خلال إجراءات التطبيق وفى نفس الوقت يؤدى إلى ترسيخ المفاهيم الصحيحة والممارسات المقبولة لكل من مزاولى مهنة المحاسبة والمراجعة والجهاز الضريبى .

التخطيط الضريبى والارتقاء بالمزاولة المهنية :

يمارس التخطيط الضريبى حالياً بواسطة عدد محدود من المكاتب العالمية وعدد محدود من المكاتب المحلية الكبيرة ويعتبر التخطيط الضريبى أحد المجالات الهامة للمكاتب المهنية لإحراز تقدم مهنى والتوسع فى أحد مجالات الممارسة المهنية المتميزة .

وهو تحدى يواجه المكاتب المتوسطة والصغيرة لإحراز تقدم فى المجال المهنى والنجاح فى هذا المجال سيكون سبباً مباشراً فى نموها وتحقيق عائد مناسب ولعل الاهتمام بالتأهيل والتدريب والتعليم المستمر يمثلون أهم مستلزمات المزاولة المهنية لهذا النشاط كما وإنه تحد أيضاً للمكاتب الكبيرة فى إمكانية الاستمرار فى تقدمها والاحتفاظ بما حققته من إنجازات فى ظل المنافسة الحادة التى سوف تنشأ فى مجال المهنة بعد تحرير تجارة الخدمات .

أما الشق الثانى من الندوة فتناوله الدكتور / أشرف حنا المدرس بالجامعة الأمريكية وخبير الضرائب.

فتناول أثر تطبيق بعض معايير المحاسبة على وعاء الضريبة على أرباح شركات الأموال فتناول تطبيق معيار المنح الصادرة من الحكومات والهيئات الأجنبية المخصصة للقطاع الخاص لتمويل اقتناء أصول ذلك فى ظل اتفاقية المشاركة الأوربية وكيفية معالجة هذه المنح بعيداً عمن حساب الأرباح والخسائر بما يؤدى إلى تخفيض الالتزامات الضريبية ويتناول أيضاً المعالجة الضريبية للإيرادات الناتجة عن تنفيذ العقود طويلة الأجل وعقود الإنشاءات فى ظل معايير المحاسبة الدولية وخاصة بعد انتشار مشروعات الـ BOT فى البيئة المصرية لتنفيذ المرافق العامة وكيفية تخفيض الالتزامات الضريبية فى ظل التطبيق السليم لهذا المعيار ، كما تناول المعالجة الضريبية لآثار التغيرات فى أسعار صرف العملات الأجنبية فى ظل تحرير أسعار الصرف وما يمكن أن تؤدى إليه هذه المعالجة من تخفيض الالتزامات الضريبية والأعباء من خلال تطبيق هذا المعيار .

كما تناول المعالجة الضريبية للعمولات والسمسرة ومقابل حقوق المعرفة فى ظل طبيعتها المحاسبية واتفاقيات تجنب الازدواج الضريبى وكيفية تحقيق وفورات ضريبية من خلال هذه الاتفاقيات والمعالجة المحاسبية الصحيحة لهذه البنود .

واستغرقت الندوة ثلاث ساعات ونصفا وهى أول ندوة تتم فى هذا الموضوع الحيوى والهام فى البيئة المصرية والعربية.

إصدارات

المحاسبة عن التأثيرات البيئية والمسئولية الاجتماعية للمشروع

للأستاذ الدكتور
محمد عباس بدوى
أستاذ المحاسبة والضرائب وعميد كلية التجارة بدمنهور

تقديم دكتور/ **سمير سعد مرقص**
مدير عام بمصلحة الضرائب
ومدرس بالجامعات العربية « سابقاً »

الناشر : دار الجامعة الجديدة للنشر - سوتير - الإسكندرية

تنامى اهتمام كل دول العالم المتقدمة والنامية بالبعد البيئى والمسئولية الاجتماعية لمجتمع الأعمال ومنظمات الأعمال ولم يصبح البعد البيئى ترفاً وإنما أصبح عنصراً هاماً من عناصر تحقيق الكفاءة الاقتصادية ، بل وجواز عبور اقتصادى للسلع والمنتجات والخدمات لكل دول العالم ، ومن هنا تزايد الاهتمام بهذا الموضوع ومحاولة ترجمة البعد البيئى محاسبياً ومالياً وقياسه من أجل ترجمة المسئولية البيئية رقمياً لأن مالا يمكن قياسه لا يمكن متابعته أو الرقابة عليه .

والمؤلف من الكتاب الرواد والمتخصصين فى هذا المجال وقد أجاب المؤلف فى هذا المرجع على ثلاثة أسئلة هى :-

١ - كيف يمكن قياس الإسهامات البيئية والاجتماعية للمشروع ،

٢ - كيف يمكن إعداد التقارير التى تفصح عن الأداء البيئى والاجتماعى للمشروع .

٣ - كيف يتم تطبيق ما تسفر عنه الإجابة عن السؤالين السابقين عملياً .

وقد أجاب المؤلف عن هذه الأسئلة جميعاً من خلال هذا المؤلَّف من خلال منهجية واضحة وأسلوب سهل ودقيق من خلال ثلاثة أبواب تتضمن تسعة فصول على النحو التالى :-

الباب الأول : وموضوعه دراسة تحليلية لموقف أهداف المحاسبة ووظائفها من المسئولية البيئية والاجتماعية للمشروع وتناول فى **الفصول الأربعة** التى احتواها حدود نطاقى القياس والاتصال المحاسبى وعلاقة الافتراضات المحاسبية بقياس وعرض المسئولية البيئية والاجتماعية وتقييم لبعض الإسهامات فى مجال قياس وعرض المسئولية البيئية والاجتماعية للمشروع .

الباب الثانى : فموضوعه نموذج للمحاسبة عن المسئولية البيئية والاجتماعية للمشروع وتناول فى **فصوله الثلاثه** عرضاً موجزاً لمداخل القياس البيئى والاجتماعى ، كما تناول نموذجا لقياس المسئولية البيئية والاجتماعية للمشروع ، ولما كان نجاح أى نموذج محاسبى مرتبطا بنجاح التقرير عنه فقد تناول **الفصل الأخير** اعتبارات التقرير عن المسئولية البيئية والاجتماعية للمشروع ، ويعتبر هذا النموذج أول وأفضل نموذج محاسبى فى هذا المجال من ناحية وإسهاما مصرياً عربياً يصلح تقديمه عالمياً لما تضمنه من شمول المنهج ودقة المحتوى وعلمية القياس ، ولما كان نجاح أى نماذج مرتبطا بكيفية تطبيقه وملائمته للغرض الذى صمم من أجله فقد تناول **الباب الثالث** التطبيق العملى لنموذج المحاسبة عن المسئولية البيئية والإجتماعية الذى ترجم المؤلف فيه باقتدار النموذج الذى قام بوضعه وتصميمه.إلى واقع ملموس وأثبت واقعياً وفعلياً ما قام بطرحه فى **الباب الثانى** فتناول نطاق الأنشطة ذات المضمون البيئى والاجتماعى شركة موضع التطبيق العملى ثم قياس وعرض المسؤلية البيئية والاجتماعية لهذه الشركة موضع التطبيق ليرسى قواعد جديدة فى هذا المجال ويؤكد خصوصية وذاتية المحاسبة البيئية ويضع نموذجا علميا مصريا ملائما للبيئة المصرية وفى نفس الوقت قابلاً للتطبيق عالمياً ، وإضافة للمكتبة العربية والفكر الدولى ويقدم فائدة غير محدودة للدولة والمسئولين فى مواجهة المشاكل البيئية .

شركة مصر / إيران للغزل والنسيج

شركة مشتركة بين مصر وإيران

(ميراتكس)

تأسست فى ديسمبر ١٩٧٥ بموجب قانون ٤٣ لسنة ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
ويقدر إجمالى الاستثمارات بحوالى (١٦٠ مليون جنيه)

يبلغ رأس مال ميراتكس المدفوع (٢٥٠ ,٥٤ مليون جنيه) وتوزيعه كالاتى:-

٥١٪ للجانب المصرى ويمثله:

١ - شركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس. ٢ - بنك الاستثمار القومى.

٤٩٪ للجانب الإيرانى ويمثلها

الشركة الإيرانية للإستثمارات الأجنبية.

- الأنشطة الرئيسية لميراتكس هى انتاج وتسويق غزول القطن والمخلوط بالبوليستر من نمرة ٤ إلى ١٦٠ إنجليزى مسرح وممشط، مفرد ومزوى، برم نسيج وتريكو، خام ومحروق ومحرر على كونزو شلل.
- قد جهزت ميراتكس بأحدث الماكينات من أوروبا الغربية واليابان.
- يقدر الانتاج السنوى بحوالى ١٠٥٠٠ طن بقيمة ١٥٠ مليون جنيه.

- **مصنع الغزل الرفيع:-**
  الطاقة = ٧٢٦٥٦ مردن
  الانتاج = ٢٦٠٠ طن
  الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٦٣ انجليزى
- **مصنع الغزل المتوسط:-**
  الطاقة = ٥٩٦٤٨ مردن
  الانتاج = ٥٣٥٠ طن
  الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٣١ إنجليزى
- **مصنع الغزل السميك:-**
  الطاقة = ٣٢٠٠ روتر
  الانتاج = ٢٥٠٠ طن
  الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ١٢ إنجليزى

- تبلغ صادرات ميراتكس حوالى (٤٠٠٠ طن سنويا) بقيمة (٢٠ مليون دولار) إلى أمريكا وأسواق اوروبا الغربية (المانيا، الدنمارك، بلجيكا، فرنسا، اسبانيا، انجلترا، ايطاليا) ودول شرق آسيا (اليابان، تايوان، كوريا، سنغافورة) ودول شمال أفريقيا (المغرب، تونس).

يبلغ عدد العاملين (٣٢٠٠ عامل) تبلغ أجورهم السنوية مايقرب من (٢٨ مليون جنيه)